

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Навчальний посібник

За загальною редакцією професора А.П. Голікова

ХАРКІВ – 2010

УДК 339.8 (075,8)

ББК 65.58 я73

Б. 30

Автори: Н.В.Бахчеванова, С.М. Макуха

Рецензенти:

Т. С. Пічугіна, професор, доктор економічних наук, (Харківський державний університет харчування і торгівлі)

В.П. Решетило, професор, доктор економічних наук, Харківська національна академія міського господарства)

Л.С. Шевченко, професор, доктор економічних наук (Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого).

Автори:

Бахчеванова Н.В., Макуха С.М.

М-58 Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. – Харків: 2009. – 432с.

Навчальний посібник має на меті зорієнтувати студентів на засвоєння основних термінів і понять, що розкривають зміст міжнародних економічних відносин. В роботі представлені тенденції розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації та їх особливості щодо перехідних суспільств. Книга містить основні нормативно-правові акти, що регулюють міжнародну економічну діяльність, практикум, який включає тести, проблемні завдання, приклади вирішення типових задач.

Для студентів економічних і правових вузів та факультетів.

З М І С Т

Передмова.....	
Глава 1. Міжнародна економічна система.....	
1.1. Сутність міжнародної економічної системи.....	
1.2. Сутність і структура сучасного світового господарства. Особливості дії економічних законів.....	
1.3. Особливості сучасного етапу і перспективи розвитку світового господарства.....	
1.4. Законодавча база.....	
1.5. Література.....	
1.6. Запитання для самоконтролю.....	
1.7. Практикум.....	
Глава 2. Міжнародна економічна діяльність.....	
2.1. Міжнародна економічна діяльність: види, сновні суб'єкти	
2.2. Середовище міжнародної економічної діяльності.....	
2.3. Факторні передумови міжнародної економічної діяльності України.....	
2.4. Законодавча база.....	
2.5. Література.....	
2.6. Запитання для самоконтролю.....	
2.7. Практикум.....	
Глава 3. Розвиток теорії міжнародної торгівлі і її застосування в умовах економічної глобалізації.....	
3.1. Сутність, теорії і концепції міжнародної торгівлі.....	
3.2. Особливості світової торгівлі в умовах глобалізації.....	
3.3. Структура і динаміка зовнішньої торгівлі.....	
3.4. Законодавча база.....	
3.5. Література.....	
3.6. Запитання для самоконтролю.....	

3.7. Практикум.....

Глава 4. Міжнародний рух капіталу та його особливості в умовах глобалізації.....

4.1. Сутність , причини та особливості міжнародного руху капіталу.....

4.2. Форми, види та методи міжнародного руху капіталу.....

4.3. Прямі іноземні інвестицій: форми та наслідки.....

4.4. Законодавча база.....

4.5. Література.....

4.6. Запитання для самоконтролю.....

4.7. Практикум.....

Глава 5. Світовий ринок праці.....

5.1. Причини, форми і фактори прискорення транскордонного переміщення населення.....

5.2. Світові центри притягання робочої сили.....

5.3. Суперечливі наслідки міжнародної міграції робочої сили для країн-донорів та реципієнтів.....

5.4. Міграційна політика держав в умовах глобалізації.....

5.5. Законодавча база.....

5.6. Література.....

5.7. Запитання для самоконтролю.....

5.8. Практикум.....

Глава 6. Сучасні форми міжнародного виробництва.....

6.1. Міжнародне співробітництво у виробничій та науково-технічній сферах.....

6.2. Роль и значення ТНК у міжнародному виробництві.....

6.3. Спеціальні (вільні) економічні зони як фактор інвестиційно-інноваційної політики держави.....

6.4. Законодавча база.....

6.5. Література.....

6.6. Запитання для самоконтролю.....

6.7. Практикум.....

Глава 7. Міжнародні валютні відносини і валютна система.....	
7.1. Валютні відносини. Світова валютна система. Валютний курс.....	
7.2. Конвертованість валют та її значення для прискорення процесу економічної інтеграції.....	
7.3. Міжнародна валютна ліквідність.....	
7.4. Законодавча база.....	
7.5. Література.....	
7.6. Запитання для самоконтролю.....	
7.7. Практикум.....	
Глава 8. Еволюція світової валютної системи.....	
8.1. Система «золотого стандарту».....	
8.2. «Золотодоларовий стандарт» (Бреттон-Вудська валютна система).....	
8.3. Принципи Ямайської валютної системи.....	
8.4. Законодавча база.....	
8.5. Література.....	
8.6. Запитання для самоконтролю.....	
8.7. Практикум.....	
Глава 9. Міжнародний кредит.....	
9.1. Міжнародний кредит: суть і принципи.....	
9.2. Форми міжнародного кредиту та його роль в міжнародних економічних відносинах.....	
9.3. Інституціональна структура міжнародного кредиту, міжнародні фінансові центри.....	
9.4. Проблеми зовнішньої заборгованості України, шляхи та механізми її вирішення.....	
9.5. Законодавча база.....	
9.6. Література.....	
9.7. Запитання для самоконтролю.....	
9.8. Практикум.....	

Глава 10. Світовий фінансовий ринок.....	
10.1. Сутність світового фінансового ринку, його основні функції та структура....	
10.2. Міжнародний валютний ринок.....	
10.3. Світовий ринок цінних паперів: місце та функції. Державне регулювання фондового ринку України.....	
10.4. Законодавча база.....	
10.5. Література.....	
10.6. Запитання для самоконтролю.....	
10.7. Практикум.....	
Глава 11. Міжнародні розрахунки та їх основні форми	
11. 1. Сутність і форми міжнародних розрахунків.....	
11.2. Баланси міжнародних розрахунків.....	
11.3. Регулювання платіжного балансу.....	
11.4. Законодавча база.....	
11.5. Література.....	
11.6. Запитання для самоконтролю.....	
11.7. Практикум.....	
Глава 12. Міжнародна регіональна інтеграція.....	
12.1. Сутність економічної інтеграції та її рівні.....	
12.2. Особливості європейських інтеграційних процесів.....	
12.3. Інтеграційні угруповання на інших континентах світу.....	
12.4. Законодавча база.....	
12.5. Література.....	
12.6. Запитання для самоконтролю.....	
12.7. Практикум.....	
Глава 13. Економічна глобалізація та фактори прискорення трансформації світової економіки у глобальну систему.....	
13.1. Поняття економічної глобалізації та фактори її прискорення.....	
13.2. Моделі включення в процес економічної глобалізації.....	
13.3. Соціально-економічні наслідки глобалізації.....	

13.4. Законодавча база.....	
13.5. Література.....	
13.6. Запитання для самоконтролю.....	
13.7. Практикум.....	

Глава 14. Актуальні проблеми інтеграції України у світову економіку

14.1. Необхідність та передумови інтеграції України в глобальний економічний простір.....	
14.2. Напрями підвищення ефективності зовнішньоторговельних зв'язків.....	
14.3. Проблеми і перспективи створення оптимального інвестиційного клімату...	
14.4. Регулювання зовнішньої міграції.....	
14.5. Законодавча база.....	
14.7. Запитання для самоконтролю.....	
14.8. Практикум.....	

Предметний покажчик

Скорочення, використані в тексті.....

ПЕРЕДМОВА

Сучасні реалії не залишають сумніву у надзвичайній важливості зовнішньоекономічних зв'язків у житті кожної країни. Від ефективного включення держави у міжнародний поділ праці залежать темпи економічного зростання і можливість структурної перебудови економіки і, у кінцевому рахунку, рівень життя населення.

Відомо чимало історичних прикладів, коли країни, подібно Феніксу, відроджувались із післявоєнних руїн значною мірою завдячуючи міжнародним економічним зв'язкам. Слід зазначити, що соціально-економічні та моральні втрати перехідних суспільств у процесі трансформації їх економік могли бути набагато більшими без міжнародного співробітництва. Історія світової економіки свідчить – успішне подолання економічних криз, післявоєнної розрухи, негативних наслідків, викликаних зміною форм організації економіки, в різних країнах світу відбувалось при їх активній участі у міжнародних економічних зв'язках. З урахуванням специфіки історичного розвитку для перехідних суспільств активне включення їх економік у глобалізаційний процес є першочерговим завданням.

Однак міжнародне співробітництво кожної країни в умовах глобалізації може бути результативним тільки ґрунтуючись на ретельному дослідженні середовища, у якому взаємодіють окремі країни та регіони. Саме такий аналіз дає можливість адекватно реагувати на виклики глобалізації, запропонувати засоби розв'язання численних протиріч, властивих еволюції світового господарства, забезпечення гідного місця у світовому співтоваристві передбачає вирішення багатьох проблем. Це проблеми організаційного, структурного, фінансового, юридичного, психологічного характеру.

Практика свідчить, що існує тісний зв'язок між інтенсивністю та результативністю економічного реформування в країнах та швидкістю їх входження у світове господарство. Інтеграційні процеси, сама можливість розвитку міжнародних відносин потребують уніфікації економічних систем. Саме тому формування умов для успішного розвитку цивілізованого ринку сприятиме

інтегруванню перехідних суспільств у світове співтовариство.

Автори підручника поставили мету: вирізнити найважливіші категорії щодо предмета «міжнародні економічні відносини», визначити особливості розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації, особливу увагу приділивши проблемам входження країн із перехідною економікою, зокрема України, у світовий економічний простір. Читачам пропонується познайомитись з основними нормативно-правовими актами, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність, а також практичні завдання.

ГЛАВА І. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА

План

- 1.1. Сутність міжнародної економічної системи.
- 1.2. Сутність і структура сучасного світового господарства, етапи його становлення.
- 1.3. Особливості сучасного етапу розвитку світового господарства.

Основні поняття:

Міжнародна економіка (МЕ) (international economy) має трактування в широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні МЕ – це теорія, що застосовується для вивчення економіки сучасного взаємозалежного світу. Більш вузьке трактування: МЕ – це частина теорії ринкової економіки, що вивчає закономірності взаємодії господарських суб'єктів різної державної належності в сфері міжнародного обміну товарами і послугами, руху факторів виробництва та фінансування і формування міжнародної економічної політики.

Міжнародна кооперація праці (international cooperation of labor) – являє собою зумовлені міжнародним поділом праці сталий обмін між країнами продуктами, які виробляються ним з найвищою економічною ефективністю. Коопераційні зв'язки виявляються на всесвітньому, міжгалузевому або внутрішньогалузевому рівнях.

Міжнародний поділ праці (МПП) (international division of labor) – це вищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, який передбачає сталу концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах.

Міжнародний поділ факторів виробництва (international division of factors) – історичне зумовлене зосередження факторів виробництва в різних країнах, який є передумовою виробництва ними певних товарів з більш високою ефективністю, ніж в інших країнах.

Світове господарство (СГ) (world economy) – це сукупність національних економік країн світу, поєднаних між собою мобільними факторами виробництва.

Фактори виробництва (ФВ) (factor of production) – ресурси, які необхідно затратити на виробництво товару.

1.1. Сутність міжнародної економічної системи

В основі розвитку людського суспільства лежить виробництво матеріальних і духовних благ, інших цінностей, цілісна сукупність яких забезпечує умови життєдіяльності людини. Будь-яке суспільство, особливо сучасне, найрозвиненіше, являє собою соціальну систему.

Соціальна система – це складно організована впорядкована цілісність, що включає окремих індивідів та соціальні спільноти, які об'єднані різноманітними зв'язками і взаємовідносинами, специфічними за своєю природою. Сформована в ХХ ст. світова система господарства являє собою саме таку складно організовану впорядковану цілісність.

Важливою підсистемою міжнародної спільноти, основою соціальної системи є економічна система. *Економічна система* – це сфера функціонування продуктивних сил і виробничих відносин, взаємодія яких характеризує сукупність організаційних форм та видів господарської діяльності. Структурні ланки, що утворюють міжнародну економічну систему, за своїм змістом неоднорідні. Вони поєднують у собі загальні та специфічні, основні та похідні, нові, що народжуються, та старі, що відмирають, перехідні та проміжні економічні форми, кожна з яких функціонує на основі спільної для всієї системи й разом з тим власної логіки розвитку. У сучасних економічних умовах структурні елементи міжнародної економічної системи характеризуються динамізмом, мінливістю, суперечністю розвитку. Цим визначається необхідність структурної диференціації, без якої неможливо пізнати об'єктивні закони та принципи її функціонування.

Міжнародна економічна система характеризується ієрархічністю, прагне набути стану цілісності та організованості. Ієрархія системи визначається місцем її елементів у соціальній структурі та механізмом їх субординації. Тип зв'язків елементів системи може бути «вертикальним» або «горизонтальним». Вертикальна залежність

виявляється у відносинах примусу, влади – покори, керованості – підлеглості. Горизонтальні зв'язки є партнерськими, добровільними, конкурентними. У соціально орієнтованих економічних системах домінують саме партнерські взаємини.

Особливе місце в становленні, функціонування та розвитку економічної системи належить її суб'єктам як активній рушійній, перетворюючій силі. Кожен суб'єкт є носієм певних прав, обов'язків та відповідальності, які реалізує в процесі своєї функціональної діяльності.

Наявність не тільки необхідних, а й достатніх елементів для саморозвитку, самовідтворення, функціональної діяльності системи характеризує її *цілісність*, самодостатність. Ознака *органічності* системи вказує на внутрішню, родинно-генетичну єдність, чистоту, спорідненість її елементів. Чим більше в економічній системі перехідних, змішаних явищ, форм та процесів, тим нижчий ступінь її органічності, чистоти. Ураховуючи усі положення, сучасна міжнародна економічна система, яка включає національні економіки різних рівнів, не є органічною. Таку тенденцію розвитку не слід розцінювати як однозначно негативну. Якщо в сучасних умовах взаємозалежність, взаємопереплетіння, конвергенція розвитку економічних систем збагачують, вдосконалюють одна одну – це прогресивний процес. Саме такий процес притаманний сучасній міжнародній економічній системі.

Економічна система характеризується різними сферами функціонування, рівнями господарювання її суб'єктів. Сучасна міжнародна економічна система не є сукупністю індивідуальних господарств окремих країн одного рівня, а складною субординованою системою трьох рівнів, що взаємодіють (рис.1.1.)

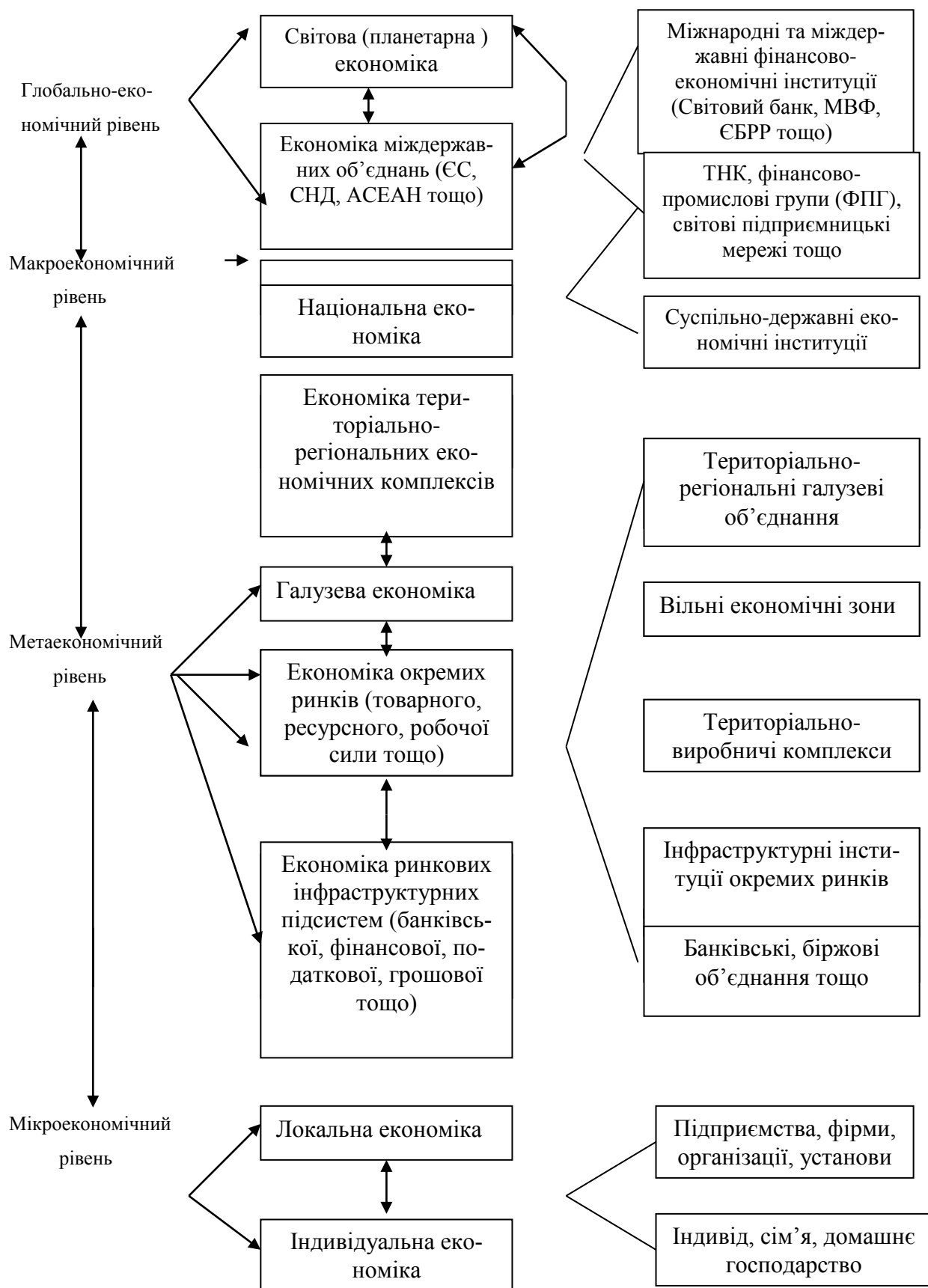


Рис. 1.1. Рівні економічної системи та їхні суб'єкти

Розвиненість, взаємодія та взаємодоповнення економічних рівнів є запорукою стійкості, динамічності та ефективної результативної системи. Здатність комплексно, адекватно й своєчасно реагувати на зміни навколишнього середовища свідчить про *мобільність* економічної системи. Це, у свою чергу, є запорукою як макроекономічної, так і мікроекономічної рівноваги, а, отже, і рівноваги на міжнародному рівні.

Міжнародна економічна система має три основні ланки, підсистеми: економічну структуру міжнародних продуктивних сил, систему міжнародних економічних відносин та механізм міждержавного господарювання.

Продуктивні сили – це система економічних факторів, які в процесі міжнародного поділу праці забезпечують перетворення навколишнього середовища, створюють блага для задоволення потреб людини і суспільства, визначають рівень продуктивності суспільної праці.

Економічні виробничі відносини являють собою сукупність соціально-економічних та організаційно-виробничих зв'язків між господарюючими суб'єктами в процесі міжнародного виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ, послуг і доходів.

Механізм господарювання узгоджує функціонування і розвиток ланок економічної системи, приводить у відповідність продуктивні сили й економічні відносини. Він являє собою сукупність конкретних форм господарювання, організаційно-інституціональних систем, методів та важелів регулювання економічних процесів. Механізм господарювання втілює дію як суб'єктивних, так і об'єктивних факторів. Вплив суб'єктивних факторів визначається цілеспрямованою дією людини та її суспільних утворень.

Об'єктивні фактори означають незалежний від волі та свідомості людини, визначений дією економічних законів перебіг соціально-економічних процесів. Нехтування об'єктивними факторами, керованість у своїх діях суб'єктивними бажаннями та довільними рішеннями окремих посадових осіб призводить у своїх діях до волюнтаризму, гальмує розвиток системи. Проте об'єктивні закони виявляють себе і реалізуються через діяльність людей, суспільних інституцій, держави. Чим вищий сту-

пінь пізнання економічних законів, відповідності соціально-політичної та економічної практики їхнім вимогам, тим більш поступовим є розвиток суспільної системи.

Отже, механізм господарювання є сукупністю форм організації та управління суспільними діями економічних суб'єктів, спрямованих на реалізацію економічних законів.

1.2. Сутність і структура сучасного світового господарства. Особливості дії економічних законів

Міжнародна економіка поєднує два поняття: по-перше, поняття світового господарства та, по-друге, поняття міжнародних економічних відносин. Це означає, що сутність, функціонування міжнародної економіки розкриваються через аналіз цих понять.

Світове господарство – це сукупність народногосподарських комплексів країн світу, зв'язаних між собою системою міжнародних економічних відносин.

Економічні основи розвитку світового господарства, які закладаються у сфері обігу, починають виявлятися вже на етапі створення місцевого ринку. В основі формування централізованого ринку лежить суспільний поділ праці. Завдяки йому кожен із виробників, намагаючись максимізувати свої доходи, намагався використовувати найбільш ефективні, продуктивні засоби виробництва, створюючи й свої маленькі «ноу-хау». Все це дозволило виробникам мати відносні переваги у виробництві конкретної продукції. Величезну роль в цьому відіграли три стадії становлення та розвитку класичного підприємництва в промисловості економіки більш розвинутих країн, а саме:

а) підприємницька проста кооперація (від зародження підприємництва в промисловості і приблизно до середини XVIII ст.),

б) мануфактурне виробництво (XVI – XVIII ст.),

в) велике машинне виробництво (XVIII – XIX ст.).

Починаючи з середини XVIII ст., з періоду промислового перевороту, в останній третині XIX ст. – розгортання електротехнічної революції, активно розвивається та формується світове господарство. Завершення його формування припадає на початок XIX ст. Основні етапи розвитку світового господарства наведено на рис.1.2.

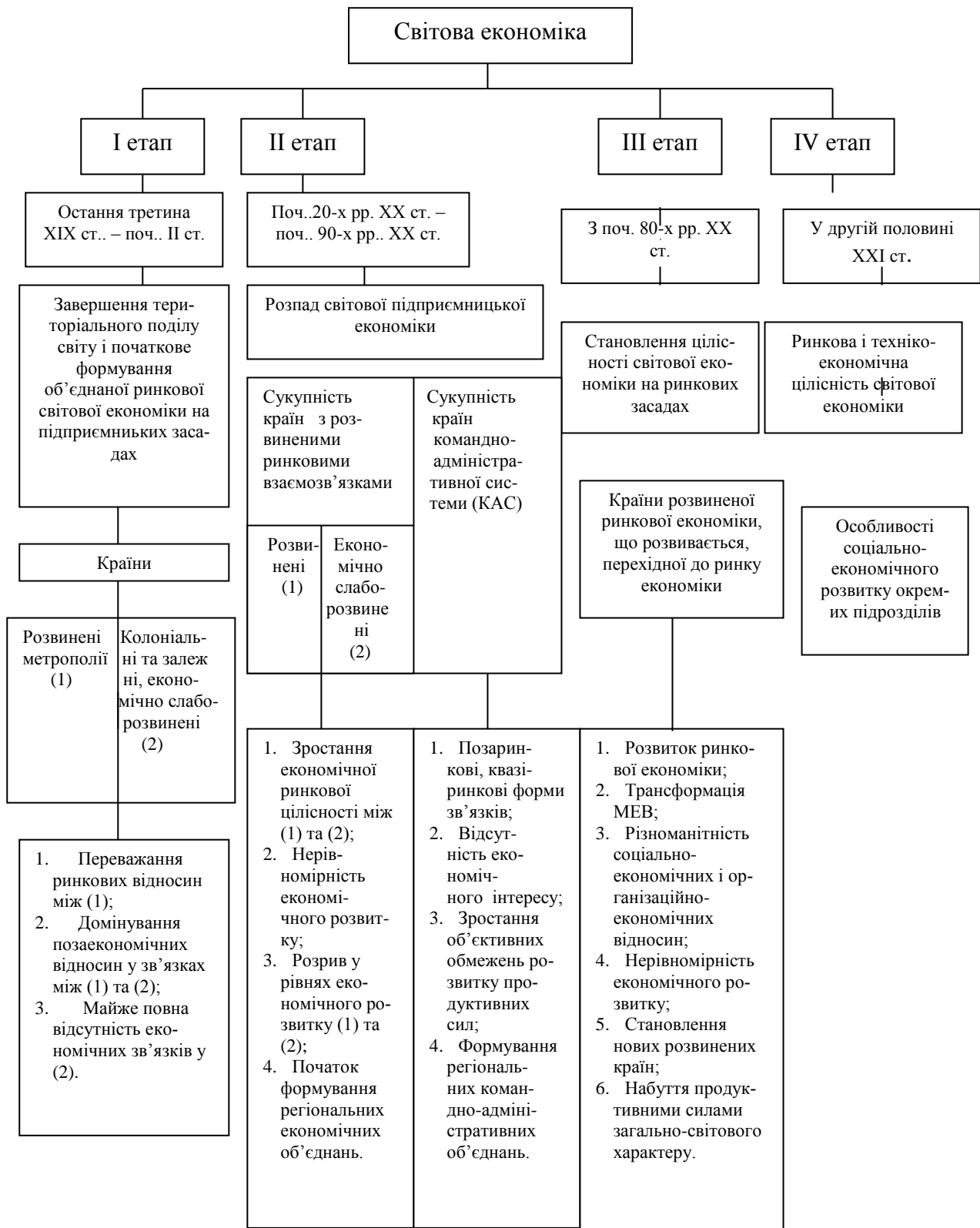


Рис. 1.2. Основні етапи розвитку світової економіки

Становлення світового господарства через міжплеменні, місцеві, регіональні та світові зв'язки здебільшого на ринкових засадах, пройшло шлях, розпочавшись Разом зі становленням людської цивілізації, тобто пройшло довгий шлях, відстанню у 10 тис. років. З часом становлення світового господарства набирало все більшої ходи. Це становлення було прискорене так званими Великими Географічними Відкриттями XV – XVII ст. Промислова революція, що започаткувала індустріальну стадію в розвитку людства наприкінці XVIII – на початку XIX ст., створили матеріальну базу для завершення формування світового господарства.

Формування фінансового капіталу в другій половині XIX ст., сприяло зміцненню економічної бази, що посприяла завершенню створення світового господарства. Територіальний поділ світу між економічно розвиненими великими державами, наприкінці XIX ст., створив геополітичну основу для завершення формування світового господарства. Отже, наприкінці XIX – на початку XX ст. завершується створення світового господарства, а далі його розвиток відбувається за етапами, охарактеризованими на рис. 1.2.

Розвиток світового господарства характеризується двома тенденціями:

1) до глобалізації виробництва і капіталу;

2) до поглиблення розвитку національних господарств в умовах глобального середовища, особливо для країн, що розвиваються і таких, що трансформуються до ринку. Така ситуація веде до виникнення та розвитку суперечностей в сучасному світовому господарстві, в розвитку міжнародної економіки: економічних, політичних, культурно – цивілізаційних. Специфічним їх проявом в умовах домінування в міжнародній економіці розвинених країн і особливо за умов моно полярності сучасного світу стало специфічне. Породжене даними умовами і обставинами явище, – міжнародний тероризм. Сучасне тлумачення цього терміну є неоднозначним і вельми суперечливим.

Основними тенденціями розвитку сучасного світу є кардинальні соціально – економічні зміни, прискорений розвиток продуктивних сил суспільства, зростаюча взаємозалежність держав світового господарства. Ці тенденції перебувають у діалектичній взаємодії.

Суспільний прогрес потребує налагодження конструктивної, творчої взаємодії держав і народів у масштабах усієї планети та створює для цього необхідні передумови. Забезпечення миру і соціального прогресу виступають найважливішою передумовою цих процесів. Загальнолюдські інтереси існували завжди, але в умовах посилення загрози ядерного та екологічного знищення вони набули пріоритетного значення.

1.3. Особливості сучасного етапу і перспективи розвитку світового господарства

У другій половині XX ст. світове господарство перейшло на якісно новий ступінь свого розвитку. Цей перехід відбувся під впливом таких подій, як завершення розпаду колоніальної системи й здобуття національної незалежності десятками нових суверенних держав; розпад системи реального соціалізму й перехід колишніх соціалістичних країн до ринкових відносин. В економічному сенсі цей період відрізняють зростаючий ступінь освоєння географічного простору, формування міжнародних. А іноді планетарних виробничих сил. Зростання економічної взаємодії та взаємозалежності між країнами світу. В цей період проходять стадію свого становлення і розвитку міжнародні виробництво, ринок капіталів. Ринок робочої сили, інформаційний простір тощо. Відбуваються геополітичні зміни структури регіонального й світового масштабів.

З 1992 року соціалістична система господарства почала практично розчинятися й зникати. З цього часу почалося відновлення єдиної системи світового господарства (Польща. Чехословаччина, Болгарія Румунія та інші країни почали інтенсивно втілюватися в Європейську економічну зону, країни зарубіжної Азії – відповідно в Азійський регіон).

Весь процес формування і розвитку єдиного світового господарства значно підсилюється з цього періоду. Це й є дві характерні риси сучасного світового господарства. В політичному плані відбувся процес автономізації окремих держав та формування мононаціональних держав (СРСР, Югославія тощо), в економічному плані відбувається процес укріплення єдиного світового господарства.

Отже, сучасний етап розвитку світового господарства характеризується такими рисами:

- відкритість економіки як головний принцип взаємовідносин окремих країн зі світовим співтовариством незалежно від політичного устрою та рівня розвитку;
- створення системи міжнародних, наддержавних установ, діяльність яких повинна забезпечити стабільний і збалансований економічний розвиток: Організація Об'єднаних Націй, Світовий Банк, Міжнародний Валютний Фонд, Європейське економічне співтовариство, Всесвітня торговельна організація, Паризький і Лондонський клуби тощо;
- виникнення та поширення розвитку багатонаціональних корпорацій, які все більше визначають і впливають на міжнародну промислову, інвестиційну та торговельну політику.
- наявність розвиненої сфери міжнародної торгівлі, міжнародної трудової міграції, міжнародного руху капіталів та технологій;
- функціонування самостійної міжнародної фінансової сфери, яка не зв'язана безпосередньо із зовнішньою торгівлею та міжнародним переміщенням факторів виробництва.

В цілому останнє десятиліття XX ст. характеризується тим, що для розвинених країн – це час переходу в еру постіндустріалізації; для відсталих країн – час активного долаття своєї економічної відсталості; для колишніх соціалістичних країн – часи складного й важкого переходу до ринкової економіки з лібералізацією внутрішньої та зовнішньої економічної діяльності.

На початку XXI сторіччя в розвинених країнах світу відбувається підвищення якості освіти. Цьому процесу сприяло зростання витрат на наукові дослідження та розробки, які складають 2 – 3% ВВП. Зазначені витрати суттєво збільшились і в низці країн, що розвиваються. Зазначені обставини мають позитивно позначитись на перспективах соціально-економічного зростання «великої сімки» та розвинутих країн у цілому. Фахівці, виходячи з теорії «довгих хвиль», дають оцінку перспектив світового економічного розвитку (табл. 1.1).

**Перспективи економічного зростання «великої сімки»
і розвинутих країн у цілому**

Роки	США	Японія	Німеччина	Велика Британія	Франція	Італія	Канада	Усі розвинуті країни
<i>Чисельність населення, млн. чоловік</i>								
2000	285	128	82,5	58,7	59,3	57,5	30,8	861
2025	340	125	82,3	61,7	62,3	60,4	36,8	940
2050	375	122	80,3	63,3	63,9	62,0	40,6	990
<i>ВВП на душу населення, тис. дол. США в цінах і за ПКС 2000 р.</i>								
2000	35,2	25,8	25,3	25,6	26,3	25,7	27,7	28,9
2025	63,0	50,4	47,9	50,4	49,1	47,3	50,4	57,8
2050	97,5	73,1	71,2	76,1	72,2	68,3	73,1	87,5
<i>ВВП, трлн. дол. США в цінах і за ПКС 2000 р.</i>								
2000	10,0	3,3	2,1	1,5	1,6	1,5	0,9	24,9
2025	21,4	6,3	3,9	3,1	3,1	2,9	1,9	54,3
2050	36,6	8,9	5,7	4,8	4,6	4,2	3,0	86,6

Примітка. Укладено за даними: В. Клинов. Мировая экономика: прогноз до 2050 г. // Вопросы экономики. – 2008. – № 5. – С. 71.

Отже, за даними таблиці, середньорічний темп приросту ВВП на одну особу в країнах «великої шістки» у першій чверті XXI сторіччі буде на 0,1 – 0,3 відсоткових пункти вищим, ніж у США. Такий висновок ґрунтується на припущенні, що в цих країнах будуть здійснені актуальні реформи в галузі оподаткування, у трудовому і соціальному законодавстві, що призведе до зростання інвестицій. У другій чверті сторіччя можливе відставання показників шістки від США.

Перспективи економічного розвитку різних груп країн представлені у табл. 1.2.

Таблиця 1.2.

Перспективи світового економічного розвитку трьох груп країн (розвинутих, тих, що розвиваються та з перехідною економікою)

Роки	Група країни			
	Розвинуті	Ті, що розвиваються	З перехідною економікою	Усі країни
<i>Чисельність населення, млн. чоловік</i>				
2000	861,1	4767,2	409,9	6038,2
2025	940,0	6390,0	410,0	7740,0
2050	990,0	7150,0	410,0	8550,0
<i>ВВП на душу населення, тис. дол. США в цінах і за ПКС 2000 р.</i>				
2000	28,9	3,7	6,5	7,5
2025	57,8	10,7	22,0	17,0
2050	87,5	22,4	40,8	30,8
<i>ВВП, трлн. дол. США в цінах і за ПКС 2000 р.</i>				
2000	24,9	18,0	2,7	45,6
2025	54,5	68,0	9,0	131,3
2050	86,6	160,0	16,7	263,3

Примітка. Укладено за даними: В. Клинов. Мировая экономика: прогноз до 2050 г. // Вопросы экономики. – 2008. – № 5. – С. 77.

На основі даних таблиці 1.2 можна констатувати досить високі темпи світового економічного розвитку в першій чверті ХХІ сторіччя. Якщо в ХХ сторіччі світова економіка зростала завдячуючи промислово розвиненим країнам, то в ХХІ сторіччі – країнам, що розвиваються. За всіма прогнозами, у першій чверті ХХІ ст. саме зазначені країни перевершать за розміром ВВП розвинуті. За розмірами ВВП, розрахованому за ПКС у 2025 р. Китай випередить США, Індія – Японію, Бразилія – Німеччину. За розмірами ВВП на одну особу країни, що розвиваються, матимуть рівень добробуту розвинутих країн кінця 1960-х років.

У середині ХХІ сторіччя країни, що розвиваються, за розмірами ВВП досягнуть домінуючого становища у світовому господарстві. Однак лідерство у науково-технічному прогресі збережеться за розвинутими державами. Країни, що розвиваються, матимуть у 2050 р. ВВП на одну особу в 4 рази нижчий, ніж у розвинутих, і

в перехідних країнах – у 2 рази. Протягом 50 років відставання країн, що розвиваються, від розвинених за величиною ВВП на одну особу скоротиться вдвічі.

1.4. Законодавча база і її використання

Регулювання міжнародних економічних відносин здійснюється міжнародним економічним правом. Воно формувалось поступово. Перші паростки міжнародного регулювання були пов'язані з розвитком торгово-економічних відносин між державами й стосуються глибокої давнини. Спочатку в міжнародні угоди, а це були, як правило, мирні та союзні договори, зазвичай включалися й умови забезпечення торгівлі. Так, наприклад, Київська Русь, вже у першому відомому міжнародному договорі 907р. між Київським князем Олегом і Візантійськими імператорами Леоном і Олександром, передбачали умови безмитної торгівлі руських купців у Константинополі (Стамбулі). Договір 1493 р.

Про дружній й довічний союз між царем Іваном III та Датським королем вміщував разом з іншими умовами умови про безперешкодний проїзд й торгівлю, про захист купців з боку місцевих влад та справедливий суд, про отримання мит, які були встановлені в цих державах, тобто умови взаємин, які є не менш сприятливими за сучасні.

Подальший розвиток міжнародних торгівельно-економічних відносин, їхнє правове регулювання завжди відбивали інтереси національного торгового й аграрно - промислового капіталів, орієнтованих на зовнішні ринки. Уся історія міжнародної торгівлі за часів ринкової економіки це історія боротьби за ринки збуту, за галузі застосування капіталів. З ХУІ до ХХ ст. ця боротьба проявлялась у формі колоніалізму, захопленні й експлуатації все нових територій та земель засобами метрополії, без вільного допущення конкурентів із інших держав. Така ситуація була головним стимулом й потужним двигуном часів Великих Географічних Відкриттів.

Регулювання міжнародних економічних стосунків весь час змінюється. У першу чергу це обумовлене змінами державного устрою й економічних функцій держави, зокрема. Економічна сутність держави, з одного боку, виявляється в забезпе-

ченні нормального порядку всередині країни. З другого боку, найважливіша функція держави захист країни від усіляких зовнішніх негараздів, а також можлива власна зовнішня експансія. Тільки в другій половині ХХ ст.

міжнародне економічне право сформувалося у самостійну правову галузь. Саме в цей час відбулися три вельми важливих події:

По-перше, в світі відбулася друга (після ХVІІІ ст.) науково – технічна революція на підґрунті значного наукового прориву. Виникли зовсім нові галузі промисловості, з'явилася індустрія масового виробництва багатьох товарів і на цій підставі суспільство масового споживання.

По-друге, після Другої світової війни відбулося швидке руйнування колоніальної системи а згодом, й соціалістичної систем господарювання. Майже на всій земній кулі запанувала система ринкової економіки.

По-третє, в промислово розвинених країнах зміцніли внутрішньодержавні методи впливу, як на внутрішнє, так і на зовнішнє економічне життя. Держава почала більш активно опікуватися ринковою економікою. З другої половини ХХ ст. держава почала більш активно виступати на міжнародній арені з метою захисту своїх національних інтересів, а останні почали все більше збігатись з колективними й особистими.

1.5. Література:

1. Багрова І. В., Гетьман О. О., Власюк В. Э. Міжнародна економічна діяльність України: Навч. пос. /За ред. І. В. Багрової. К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.

2. Вельяминов Г. М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. М.: Волтерс Клувер, 2004.– 727 с.

3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (зі змінами) /Відомості Верховної Ради України. – 1991. - № 29. – С. 337.

4. Клинов В. Мировая экономика: прогноз до 2050 г. // Вопросы экономики. - 2008. – № 5. – С. 62-79.

5. Кухарська Н. О., Харічков С. К. Міжнародна економічна діяльність України: Навч. Посіб. Х.: «Одіссей», 2006. – 456 с.

6. Ломакин В.К. Мировая экономика: учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 671с.

7. Маклашевская Н. А., Холопов А. В. Международная экономика: Учебник. М.: МГУ им. М.В, Ломоносова: Дело и сервис, 2000. – С. 122 – 148.

8. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. Дынкина А.А., Королева И.С., Мачавариани Г.И. - М.: Магистр, 2007. – 429с.

9. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник/ Відп. ред. Г.Н. Клименко. – 3-тє вид., випр. – К.: Знання – Прес, 2004. – С. 418 – 438.

10. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» /Авторський колектив: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.,: Нац. Інститут стратегічних досліджень, Ін-т економічного прогнозування НАНУ, К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 414 с.

1.6. Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте сутність світового господарства.
2. Поясніть сутність міжнародної економічної системи.
3. Проаналізуйте основні етапи розвитку світового господарства, їх характерні риси.
4. Охарактеризуйте особливості сучасного етапу.
5. Доведіть, що цей етап – якісно новий ступінь взаємодії та взаємовідносин країн світу зі світовими співтовариствами.
6. Охарактеризуйте сутність міжнародної економіки.
7. Охарактеризуйте середовище діяльності суб'єктів міжнародної економіки.

1.7. Практикум

Тести

1.Практично будь-яка національна економіка є:

- а) частиною світової економіки, а тому залежить від неї;

- б) абсолютно відкритою економічною системою і тому цілком залежить від світової економіки;
- в) частиною світової економіки і прагне істотно скоротити свою залежність від неї;
- г) частиною світової економіки і прагне до поширення протекціоністських заходів;
- д) правильно вказане у п. А, В.

2.Об'єктивною основою світового господарства є:

- а) науково – технічна революція;
- б) концентрація виробництва та капіталу;
- в) міжнародна економічна інтеграція;
- г) відносні переваги у виробництві продукції;
- д) усі відповіді правильні.

3. Принцип порівняльних переваг був сформульований:

- а) А. Монкретьєном
- б) А. Смітом;
- в) К. Марксом;
- г) Д. Рікардо;
- д) А. Маршаллом.

4. Світове господарство це:

- а) процес між незалежними країнами,
- б) сукупність національних господарств та економічних зв'язків між ними,
- в) сукупність економічних зв'язків між національними країнами.

5. Основні причини, що перешкоджають входження України як повноправного партнера у світове господарство:

- а) низька конкурентоспроможність її продукції,
- б) нестача кадрів та їх недостатній професійний рівень у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю,

в) обмеженість наявності відносних переваг національної продукції.

Проблеми

1. Уявімо, що гіпотетична країна розвивається автаркічно. Поясніть економічні наслідки такого становища для країни.

2. Проаналізуйте можливі наслідки для розвитку світового господарства, якби у XX ст. не відбулося краху колоніальної системи.

3. Проаналізуйте можливі наслідки для постсоціалістичних країн збереження соціалістичної системи господарства й в XX1 ст. Зробіть висновки.

4. Розгляньте фактори, що визначають конкурентоспроможність України на російському ринку.

5. Країни з високими показниками ВВП у розрахунку на душу населення зовсім необов'язково належать до індустріально розвинутих. Поясніть - чому?

ГЛАВА 2. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

План

2.1. Міжнародна економічна діяльність: сутність, види, основні суб'єкти.

2.2. Середовище міжнародної економічної діяльності.

2.3. Факторні передумови міжнародної економічної діяльності України.

Основні поняття

Внутрішнє середовище – це внутрішня будова систем міжнародної економіки з її внутрішніми законами існування, функціонування і розвитку.

Зовнішнє середовище – це зовнішні щодо суб'єктів міжнародної економіки умови і фактори їх взаємодії.

Імпорт (import) це купівля та ввезення товару з – за кордону.

Екзогенні чинники – це фактори зовнішнього впливу.

Ендогенні чинники – це внутрішні фактори впливу.

Експорт (export) це продаж та вивезення товару за кордон.

Міжнародна торгівля – обмін товарами і послугами, внаслідок чого споживачі різних країн мають можливість купувати найкращі товари на світових ринках за оптимальними цінами.

Міжнародний поділ праці (international division of labor) це вищий ступінь розвитку суспільно – територіального поділу праці між країнами, який передбачає сталу концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах.

Міжнародна економіка (International economy) це теорія, що застосовується для вивчення економіки взаємозалежного світу.

Міжнародна економічна діяльність – це дії з міжнародного переміщення товарів, факторів виробництва та фінансових засобів, що проявляються у здійсненні операцій, тобто угод, за якими передається право власності на матеріальні та фінансові активи або надаються послуги.

Міжнародний рух капіталу – вилучення частки капіталу певної держави і переміщення його у виробництво або обіг іншої держави з метою отримання прибутку та інших вигод.

Нерезиденти – це ті інституційні одиниці, що постійно знаходяться на території іноземних держав.

Резиденти – це інституційні одиниці, що постійно знаходяться на території даної країни, незалежно від їх громадянства або належності капіталу.

Світовий ринок (world market) – сфера сталих товарно-грошових відносин між країнами, які базуються на принципі відносних переваг.

Середовище діяльності суб'єктів міжнародної економіки – це система умов і факторів існування міжнародних економічних зв'язків.

2.1. Міжнародна економічна діяльність: види, суб'єкти та середовище

Відносні переваги у виробництві товарів та послуг окремими країнами. Змушують їх заключати між собою угоди з приводу торгівельної, виробничо – інвести-

ційної, валютно –кредитної та фінансової діяльності. Що виходять за межі національних кордонів і реалізуються в різних формах міжнародного бізнесу. Враховуючи це міжнародної економіку можна уявити як суму самих різних видів

Економічної діяльності всіх країн світу. Спираючись на таке визначення міжнародної економіки можна виділити дві основні групи діяльності:

1. Комерційна (підприємницька) діяльність.
2. Некомерційна діяльність.

Підґрунтям такої класифікації є основна мета діяльності суб'єктів міжнародної економіки. Комерційна діяльність за основну мету має отримання прибутку. Некомерційна має іншу мету – розвиток науки. Освіти, культури, доброчинності тощо. Некомерційна діяльність – це урядові, церковні, доброчинні, суспільні та інші види діяльності. Така діяльність широко розповсюджена у світовій економіці й практиці (різноманітні фонди, наприклад, фонд Дж. Сороса величезні суми виділяють на розвиток науки, доброчинності й інших видів діяльності). До цього слід додати, що в усіх цивілізованих країнах некомерційна діяльність не оподатковується.

Комерційна (або ж підприємницька) діяльність – це здатності людей (власників компаній, менеджерів, управляючих тощо) до ефективної організації взаємодій усіх економічних ресурсів: землі, праці, капіталу й знань. Світовий досвід показує. Що якщо країна має достатній підприємницький ресурс. Тобто в неї багато досвідчених та освічених підприємців, розвинена ринкова інфраструктура. Мають глибокі корені підприємницька етика і культура, а високий ступінь лібералізації господарської діяльності поєднується з активною державною підтримкою малого і середнього бізнесу, підприємницька діяльність має найбільш ефективні показники.

Такі характеристики притаманні перш за все розвиненим країнам, більшість яких розвивали підприємницький ресурс століттями (Європа) або є нащадками старої підприємницької культури (Північна Америка), а також, мають глибокі торговельні традиції (країни Південно-Східної Азії).

В Україні підприємницький потенціал обумовлений перехідним характером економіки. З одного боку, швидко зростає чисельність та рівень освіченості підприємців. Поширюються підприємницька інфраструктура, а з іншого – значна частина

українських підприємців не має необхідного досвіду й відповідної освіти. Підприємство характеризується низькою виробничою етикою і культурою, нерозвинутою ринковою інфраструктурою, а частка населення все ще вороже ставиться до підприємців як прошарку суспільства.

Комерційна діяльність поділяється на дві групи:

1. Формальна, офіційна, легальна.
2. Неформальна, нелегальна.

Перша група – це діяльність, яка здійснюється відповідно до державних законів, держава надає ліцензії, патенти, дозволи на цей вид діяльності.

Друга група діяльності (нелегальна, неофіційна або тіньова) – це не дозволений державою вид діяльності. *Тіньова економіка* – це такий уклад в економіці, який складається в суспільстві не враховуючи правові норми та правила господарювання. До другої групи економічної діяльності відносять:

1. «Неофіційна» («неформальна», «некримінальна») економіка. Це незаборонені законом легальні види економічної діяльності. В межах якої мають місце не зафіксоване офіційною статистикою виробництво товарів і послуг. Відбувається приховування цієї діяльності від податків. Вона зустрічається в усіх галузях економіки.

2. «Нелегальна», «підпільна» економіка – це, в основному, заборонені законом види діяльності. Її здійснюють економічні суб'єкти, незаконним виробництвом і реалізацією товарів і послуг (наприклад, виробництво зброї, наркотиків, контрабанда), а також ті суб'єкти, які не мають права займатися певним видом діяльності (лікувальна практика без ліцензії тощо), злочини, рекет, бандитизм.

3. «Фіктивна» економіка – економіка хабарництва, шахрайства, зв'язана з одержанням та передачею грошей, цінностей.

Тіньова економіка притаманна економікам усіх країн світу, незалежно від того, переважають в них ринкові структури або командно-адміністративна система. На масштаби тіньової економіки впливають наступні фактори: складність оподаткування, обсяги доходів, рівень безробіття, загальний стан економіки. Рівень життя населення тощо.

В розвинених країнах головною причиною розвитку тіньової економіки є рівень (високий) оподаткування до 50%. В цілому, частка тіньової економіки в розвинених країнах складає приблизно 5 -10% ВВП, а в Італії, Іспанії, Греції цей показник досягає 20 -30% ВВП. В країнах, що розвиваються – 5 –35%. А в Україні цей показник складає приблизно 40% ВВП. В країнах з перехідною економікою неформальну економіку можна поділити на дві частини:

1. Сфера вторинної зайнятості, що дозволяє громадянам вижити у складних умовах. Це робота сумісників, без офіційного оформлення та з ухиленням від оподаткування.

2. Сфера послуг: стихійної торгівлі, човниковий бізнес, які дають значний зарібок і обслуговують потреби внутрішнього ринку.

Отже, обсяги нелегальних видів діяльності у світі досить значні, кожна держава втрачає від них і тому постійно веде боротьбу з ними. Деякі види такої діяльності були офіційно заборонені. Але ж вони й досі існують (наприклад, контрабанда наркотиків). Наркобізнес – найпотужніший в Латинській Америці. Він існує століттями, змінює маршрути руху, але й досі має значні масштаби). Чому? Виділімо декілька причин, які одночасно є об'єктивними рисами світового господарства:

1. *Недосконалість державного законодавства.* Держава, як правило, намагається контролювати усе що можна й що не можна. Далеко не всім це подобається. Легалізація будь-якої сфери економічної діяльності веде до її залежності від держави.

2. *Багатоманітність видів економічної діяльності,* які держава не в змозі контролювати.

3. *Нелегальна економічна діяльність* – це, як правило, високодохідна діяльність, що передбачає сплату значних податків. У такій ситуації виникає природне бажання уникнути оподаткування.

4. *Нелегальна діяльність тісно зв'язана із злочинною діяльністю,* тому зіштовхується із загрозою життю людини (у нелегальних видах діяльності обертаються величезні кошти та з часом їх частина легалізується. *Підпільна (кримінальна) економіка* розвивається в межах організованих злочинних угруповань. Загальний обсяг

доходів організованої злочинності світу на початку XXI ст. оцінювався в 1 трлн. дол. США, близько половини цієї суми одержані на території цієї країни. Найбільшу частку доходів світової злочинності приносять наркотики. Відомо, що 1 дол., вкладений у наркобізнес дає в середньому 2000 – 2400 дол. доходу. За обсягами виробництва опійного маку Афганістан сьогодні вийшов на перше місце у світі.

Отже, міжнародну економічну діяльність сьогодні слід розглядати як сукупність легальної (формальної) й нелегальної діяльності.

Всі операції зі здійснення офіційних угод відображаються в системі національних рахунків (СНР) і поділяються на реальні (нефінансові) та фінансові. Реальні пов'язані з виробництвом і придбанням товарів та послуг. Фінансові – зі змінами в активах і пасивах, а також з обміном одних фінансових активів на інші. Угоди є основною інституційною одиницею у міжнародній економічній діяльності, вони укладаються між економічними суб'єктами, а їх результатом є досягнення певних конкурентних переваг.

Економічні суб'єкти, або інституційні одиниці, можуть володіти товарами й активами мають економічні зобов'язання і від своєї особи здійснюють угоди з іншими інституційними одиницями. В системі СНР виділяють два основні типи інституціональних одиниць: сімейні господарства (фізичні особи) і підприємства – фірми (юридичні особи). Всі вони взаємодіють одне з одним як всередині країни, так і за її межами.

Якщо операції здійснюються між інституціональними одиницями всередині країни, то вони вважаються внутрішніми, а якщо – між інституціональними одиницями двох або декількох країн, – то міжнародними. Спираючись на подібну класифікацію операцій всі інституціональні одиниці поділяються на резидентів та нерезидентів.

Резиденти – це інституціональні одиниці, що постійно знаходяться на території даної країни, незалежно від їх громадянства або належності капіталу.

Нерезиденти – це ті інституціональні одиниці, що постійно знаходяться на території іноземних держав.

СНР фіксує всі економічні операції резидентів з нерезидентами на окремих

рахунках, що об'єднуються в платіжному балансі. Він відображає функціональні взаємозв'язки в міжнародній економіці, які за своїм характером є результатом впливу ендогенних факторів. Крім того на економічну діяльність впливають і екзогенні фактори. Це передусім зовнішнє середовище.

2.2. Середовище міжнародної економічної діяльності

Існування, функціонування і розвиток будь-якого явища залежить як від внутрішньої будови, внутрішніх рушійних сил, так і від умов, які впливають на це явище ззовні. Середовище міжнародної економіки може бути визначене як система умов і факторів існування міжнародних економічних зв'язків. Таке середовище можна поділити на внутрішнє та зовнішнє. Внутрішнє середовище міжнародної економіки – це внутрішня будова системи міжнародних економічних відносин, що разом з її законами функціонування і розвитку може бути представлено як набір таких елементів:

- зовнішньоекономічна діяльність країн та їх суб'єктів;
- управління міжнародними економічними процесами, регулювання міжнародної економічної взаємодії;
- форми і рівні міжнародних економічних відносин;
- внутрішні закони розвитку міжнародної економіки, тобто ті явища і процеси, що відбуваються у світовій економіці і мають чітко виражений причинно-наслідковий характер.

Цими факторами визначається й економічна політика країни щодо її міжнародної, внутрішньої діяльності та їхнього взаємозв'язку. З урахуванням цих факторів розробляється міжнародна стратегія держав та їх суб'єктів.

Зовнішнє середовище міжнародної економічної діяльності – це система зовнішніх умов, у яких розвиваються міжнародні економічні відносини, та система факторів, що формують мікромотивацію та макромотивацію поведінки суб'єктів світогосподарської взаємодії та визначають ефективність їх участі у МЕД. Зовнішнє середовище має певну структуру. За характером воно поділяється на:

- умови й фактори прямої (безпосередньої) дії;
- умови й фактори непрямої (опосередкованої) дії.

Фактори безпосередньої дії характеризуються тим, що міжнародні економічні відносини без них не можуть функціонувати (міжнародні організації, торгові представництва, міжнародні правові норми). Навколишнє середовище міжнародних економічних відносин як система факторів безпосереднього впливу на існування та розвиток світової економіки називається інфраструктурою міжнародних економічних відносин. Завданням інфраструктури є забезпечення безперешкодного функціонування об'єктів і суб'єктів міжнародної економіки та спрямованість на оптимізацію їх взаємодії.

Фактори непрямої дії характеризуються тим, що їх зміни безпосередньо й одразу не впливають на розвиток міжнародних економічних відносин (розробка нових родовищ корисних копалин, політичні непорозуміння, наукові відкриття, збільшення чи зменшення народжуваності тощо).

За сферами впливу зовнішнє середовище міжнародної економіки поділяється на:

- природно-географічне;
- політико-правове;
- економічне;
- соціально-культурне.

Розглянемо кожне з них докладніше. До групи природно-географічних факторів і умов належать:

- 1) різниця у величині території країн, що співпрацюють;
- 2) різниця у чисельності населення;
- 3) географічне розташування;
- 4) нерівномірність кліматичних умов;
- 5) наявність або відсутність тих чи інших природних ресурсів;
- 6) наявність виходу до моря;
- 7) наявність судноплавних річок.

Найголовніші умови та фактори, що впливають на розвиток міжнародних економічних відносин, пов'язані з нерівномірністю розташування природних ресурсів, з

їх наявністю чи відсутністю у різних країнах. Досить значну роль відіграють такі фактори, як величина території країни і кількість населення. Що менша країна, то більшою є потреба у її спеціалізації. Великі ж країни, багаті на природні ресурси, мають широкий спектр кліматичних умов, що нівелює проблему ресурсів.

Не менш важливу роль відіграє розташування країни щодо інших країн та світових торговельних шляхів. Країни, що знаходяться на їх перетині, як правило, спеціалізуються на наданні посередницьких послуг фінансового, комерційного й транспортного типу. Звідси й термін – «геополітичне розташування», що означає місцезнаходження країни щодо інших країн, регіонів, транспортних шляхів (водних, сухопутних, повітряних), а також щодо зіткнення різноманітних інтересів суб'єктів світового господарства.

Правові умови – зведення загальних правил підприємницького права та норм господарської поведінки. Вони складаються в єдине правове поле в міру розробки норм міжнародного приватного, цивільного та патентного права. Тенденція подальшого зближення правових систем держав, котра розповсюджуються і на права людини, закладає фундамент всесвітнього правового простору.

Сукупність політико-правових факторів, які впливають на функціонування та ефективність участі країни в цілому та окремих суб'єктів підприємницької діяльності в МПП, можна класифікувати за такими напрямками:

- 1) політико - правове середовище своєї країни;
- 2) політико-правове середовище країни-партнера;
- 3) законодавче регулювання, прийняте у світовому співтоваристві.

Політико-правове середовище кожної країни аналізується за наступною схемою:

- а) аналіз законодавчих актів, які діють всередині країни, але опосередковано впливають на ефективність зовнішньоекономічних операцій:
 - регулювання мінімального розміру заробітної плати;
 - законодавство з охорони навколишнього середовища;
 - рівень оподаткування;
- б) зовнішня політика країни.

Політико-правове середовище зарубіжної країни детально аналізується з метою запобігання або зниження ризиків на зарубіжних ринках. Виділяють такі групи ризиків:

- а) майнові, пов'язані з втратою власності;
- б) функціональні, що виникають у результаті поточної діяльності фірми;
- в) ризики переміщення, які виникають у зв'язку з переказом доходів через національні кордони.

Для оцінки рівня привабливості політико-правового середовища країни-партнера аналіз, аналогічний відповідному аналізу щодо своєї країни, доповнюється додатковими напрямками дослідження:

- а) співвідношення політичних сил у країні;
- б) характер і ступінь впливу державних інституцій на економічні процеси;
- в) ступінь розвитку державного суверенітету;
- г) міжнародні позиції країни в ООН та на світовій арені в цілому.

Третій напрям аналізу – міжнародне політико-правове середовище. Воно складається з таких елементів:

а) міжнародна політика – сукупність методів і засобів, спрямованих на досягнення цілей і завдань, що впливають з інтересів усіх суб'єктів міжнародних відносин. Відзначимо, що міжнародна політика має більший вплив на розвиток міжнародних економічних відносин, ніж внутрішня політика – на розвиток національної економіки, оскільки національна економічна система у більшості країн складалася протягом тривалого часу і набула ознак самодостатності.

Тому раптова зміна внутрішньої економічної політики не може відразу помітно змінити напрям її розвитку. Світове господарство склалося пізніше і ще знаходиться на стадії формування, тому помітно реагує на зміни міжнародної політики. Крім того, міжнародні економічні відносини функціонують на більш відповідальному рівні дотримання правових і договірних норм, порушення яких мають значно помітніші і відчутніші наслідки;

б) міжнародні правові інституції – сукупність міжнародних правових органів: конференцій, конгресів, нарад, комітетів, комісій, організацій:

– міжнародні конференції, конгреси, наради, які, в основному, виробляють норми в певних напрямках розвитку міжнародної діяльності, скликаються рідко, інколи – періодично;

– міжнародні комітети та комісії – це постійно діючі інститути, завданням яких є втілення в життя намірів, ухвалених на міжнародних нарадах, конференціях, конгресах, а також підрозділи організацій;

– міжнародні організації – це стійкі, міцно зорганізовані інститути зі своїми органами управління, що діють на основі чітко визначених статутних засад, мають класифікацію (рівень створення, вид діяльності, рівні представництва). Розрізняють міжнаціональні та наднаціональні органи регулювання міжнародних відносин. Міжнаціональні виконують рекомендаційно-координаторські функції, постанови яких бажані для виконання. Наднаціональні – це інституції (інтеграційних об'єднань), які здійснюють наказово-координаторські функції і постанови яких мають виконуватись беззаперечно. Сукупність міжнародних інституцій складає управлінську систему, яка регулює міжнародну діяльність.

в) міжнародні правові норми, які виробляються міжнародними інституціями і забезпечують регулювання міжнародних відносин на різних рівнях (норми міжнародного, приватного, цивільного та патентного права). Сукупність міжнародних правових інституцій та вироблених ними правових норм має назву інституційного забезпечення міжнародних відносин;

г) членство країн у міжнародних (регіональних) об'єднаннях. У групі об'єднання країни вступають на основі спільності інтересів. Спільність інтересів впливає з подібності природно-географічних умов, географічного розташування, історико-національного, соціально-економічного розвитку, спільності військового будівництва (країни-члени НАТО).

Розподіл світового господарства на інтеграційні угруповання здійснює суперечливий вплив на розвиток МЕД. З одного боку, це сприяє розвитку економічних відносин між країнами, які є членами таких організацій, але з іншого – створює перешкоди економічним відносинам між країнами, що належать до різних угруповань.

До економічного середовища міжнародної економічної діяльності належать такі фактори:

- 1) переважаючі відносини власності в країні;
- 2) механізм організації національних господарств, тобто сукупність форм, в яких здійснюється конкретне регулювання повсякденного економічного процесу;
- 3) виробничі та зовнішньоекономічні традиції країни;
- 4) економічний потенціал країни. При цьому враховується не тільки наявність ресурсів, а й можливість їх ефективного використання, оптимальність розвитку господарських структур і експортних потенціалів країни.
- 5) технологічні умови – сукупність вимог, які пред'являє НТР, котрі забезпечують конкурентоспроможність на світовому ринку. Ці вимоги технології можна визначити такими основними параметрами: інформаційно-комп'ютерний характер технології; наукомісткість; ресурсозберігаючий, безвідходний і економічно чистий тип технології; біотехнологічність, тобто технологія, яка ґрунтується на природних процесах. Такі параметри забезпечують дотримання світового рівня ефективності, продуктивності, якості та новизни продуктів, реалізацію принципів сучасного менеджменту.
- 6) якісний рівень і диверсифікація розвитку науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;
- 7) міжнародна спеціалізація економічної діяльності країн;
- 8) рівень розвитку інфраструктури;
- 9) спорідненість економічних структур країн;
- 10) демографічна ситуація, яка характеризується загальним обсягом, структурою, перспективами росту населення окремих країн;
- 11) рівень споживання населення, який визначається доходами, цінами, заощадженнями, доступністю одержання кредитів.

Соціально-культурні умови формуються значно повільніше і суперечливіше, ніж інші умови існування міжнародної економіки. Процес формування єдиного соціально-культурного простору передбачає:

- досягнення більш високого загального рівня життя і зменшення відміннос-

тей між «багатими» і «бідними» державами. З цією метою створюються так звані структурні фонди ООН;

- єдиний підхід до соціальної політики;
- формування нового мислення, злам старого мислення;
- вироблення єдиних норм поведінки в бізнесовій, діловій етиці та в менеджменті;
- мирне вирішення національних та міжнаціональних проблем.

Незважаючи на економічну цілісність сучасного світу, стереотипи поведінки та системи цінностей, які проявляються в ході контактів між людьми, ще далеко не уніфіковані. Кожна країна має свої традиції, норми та заборони. Ігнорування культурних особливостей та їх основних елементів може суттєво гальмувати розвиток міжнародних економічних відносин і погіршувати їх якість. Вплив соціально-культурного середовища на динаміку світогосподарських зв'язків здійснюється у формі сприйняття зарубіжним споживачем товару чи послуг, специфіки поведінки споживача на ринку, можливостей впливу на нього. Крім того, культурне середовище формує своєрідні норми поведінки в бізнесі.

Соціально-культурне середовище аналізується, як правило, за такими напрямками: мова; релігія; ідеологія; особливості історичного розвитку; національні традиції, інші культурні цінності; норми поведінки в бізнесі, діловій етиці та менеджменті; соціальні інститути. Релігійний чинник впливає також на товарну структуру зовнішньої торгівлі країн. Наприклад, в Ізраїлі, необхідною умовою ввезення продуктів харчування є дозвіл спеціального релігійного комітету, який перевіряє їх на кошерність.

Ідеологічні відмінності перестали відігравати важливу роль у розвитку міжнародних економічних зв'язків, як це було за часів протистояння соціалістичної і капіталістичної систем (тоді навіть діяв спеціальний міжнародний контрольний комітет – КОКОМ, завданням якого було недопущення імпорту до СРСР та інших соціалістичних країн технологій «подвійного призначення», тобто таких, які могли мати військове застосування). На сьогодні ідеологічну природу мають факти економічної боротьби з країнами, в яких прямо чи опосередковано підтримуються міжнародний

тероризм, розробляється зброя масового знищення, розпалюється міжнаціональна ворожнеча.

Національні традиції та культурні цінності є предметом гордості в багатьох країнах. Зараз, коли світ стає однорідним, цей фактор міжнародних економічних зв'язків набуває ще більшої ваги, ніж раніше, оскільки інформація про зарубіжні країни стала доступною, а необізнаність у цих питаннях – неприпустимою. Різні національні традиції, відмінності виховання, культури зумовлюють і певну специфіку суто ділового етикету в різних країнах.

Наприклад, хороші манери для британця ґрунтуються на дотриманні формальностей. Так, неприпустимим вважається звернення до людей, яким ви не представлені. Неприпустимо також називати по імені того, від кого не було одержано відповідного дозволу. Британці рідко тиснуть один одному руки, лише коли зустрічаються вперше. У Великій Британії прошарок бізнесменів незначний і поповнюється з сімей, які займаються підприємницькою діяльністю протягом декількох десятиліть. Бізнесмени цієї країни є найкваліфікованішими у діловому світі, а в фінансовому та сировинному секторах британського бізнесу їм практично немає рівних.

Налагодженню економічних зв'язків з англійцями сприяє спільне відвідування видовищних заходів (тенісних турнірів, кінних змагань). Але потрібно мати на увазі, що у Великій Британії говорити про справи після роботи не прийнято. Важливо також не забувати надавати знаки уваги тим, з ким раніше зустрічались або вели переговори. Листівка до свята або з приводу дня народження піднімає діловий авторитет партнера.

Французам властивий крайній націоналізм. Звідси їх небажання вивчати будь-яку іноземну мову. Вони пишаються своїми національними традиціями, поважають державу та історію своєї країни. Кухня для французів – також предмет їх національної гордості, вітаються будь-які компліменти з приводу якості страв та напоїв. Французьких бізнесменів характеризують такі якості, як уважність та обережність у прийнятті рішень. У бізнесі французи віддають перевагу знайомствам і зв'язкам.

Тому бажаючи налагодити ділове співробітництво з французами, потрібно мати рекомендаційні листи. У Франції, на відміну від Великої Британії, прийнятним є обговорення справ за обідом або вечерею. Інколи під час обговорення французькі підприємці переривають співрозмовника, роблять критичні зауваження або наводять контраргументи. Це не потрібно сприймати як прояв неповаги, така в них національна специфіка ведення переговорів.

Німці відрізняються працьовитістю, старанністю, пунктуальністю та раціональністю. Спілкуючись з ними, бажано називати титул співрозмовника. Заміжнім жінкам надається титул її чоловіка. Німецькі бізнесмени акуратні, пунктуальні та ощадливі. Наші бізнесмени часто привозять з собою подарунки, але чекати на відповідні дії з німецького боку не варто, оскільки подібне там не прийнято. Німці мають звичку розписувати як ділове, так і приватне життя погодинно. Тому бажано пересвідчитись, що німецький партнер занотував день і час наступної зустрічі. Німці часто, незважаючи на наявність в офісі сторонніх осіб, кладуть до шафи або сейфа конторське знаряддя. Не потрібно сприймати це як недовіру, це звичайна німецька ощадливість.

Японців характеризує крайня церемоніальність. Знайомлячись з японцем, необхідно назвати повне ім'я і прізвище, ніколи не обмежуючись одним ім'ям. Якщо є потреба сказати «пане» японцю, називається прізвище і до нього додається «сам». Перед тим, як увійти в японський дім, скидається взуття. Перше привітання – не потиск рук, а довгий, низький уклін. Діловий етикет японських бізнесменів суттєво відрізняється від західних норм. Знайомство з представниками японського бізнесу обов'язково починається з обміну візитними картками.

Якщо у відповідь на отриману візитку японець нічого не одержить, це може сприйнятись як неповага. Традиції ділових людей Японії передбачають уважне ставлення до слів і позиції партнера, неприпустимість зауважень або реплік під час промови співрозмовника. Представник японської сторони може кивати головою під час бесіди, але це не означає його підтримку, а тільки те, що він зрозумів партнера. До суто національної специфіки бізнес-етикету належить також те, що японці часто проводять ділові зустрічі у вечірні години в приватних клубах, барах, нічних клубах

і навіть будинках гейш.

Отже, норми міжнародного права, особливості національних законодавств, традиції, звичаї, специфіку ділового спілкування з представниками інших країн, потрібно враховувати і використовувати для забезпечення ефективної міжнародної економічної діяльності.

2.3. Факторні передумови міжнародної економічної діяльності України

Майже все ХХ ст. Україна була союзною республікою у складі єдиного СРСР, тобто не виступала самостійним суб'єктом міжнародної економічної діяльності. У 1980-х роках на Україну припадало 16 -18% випуску промислової продукції й 23 – 25% сільськогосподарської продукції Радянського Союзу. Українська соціалістична республіка в 1989 році виплавляла 34% сталі, добувала 23,5% вугілля 46% залізної руди, виробляла 56% цукру, 36% телевізорів СРСР.

Українські підприємства, що належали до радянського ВПК, виготовляли майже половину всіх танків і ракет та значну частину електронного обладнання. Україна виробляла понад тонну зерна (у тому числі пшениці, жита й кукурудзи) на одну людину, більше сталі й електроенергії на одного мешканця, ніж будь-яка з сусідніх країн. Продукція суднобудування, літакобудування, військова техніка відповідали світовим стандартам і мали підвищений попит на міжнародних ринках.

Міжнародна економічна діяльність почалася у 1991 р. з денонсуванням попереднього союзного договору і підписання угоди про утворення нової форми політико-економічної інтеграції – Співдружності Незалежних Держав (СНД). Україна має значний економічний потенціал для успішної зовнішньоекономічної діяльності. Держава займає велику територію на південному сході Європи, має вихід до Азовського та Чорного морів, знаходиться на перетині торговельних шляхів: з півночі Європи на південь на азіатський і африканський континенти, в арабський світ, а також з заходу із країн Європейського співтовариства на схід в країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

Наша держава у складі СНД посідає друге місце після Росії за кількістю насе-

лення (46,14 млн.) За територією вона поступається тільки Росії та Казахстану. Фактично Україна – єдина після Росії країна на пострадянському просторі, котра має усі галузі, характерні для економіки великої за європейськими масштабами сучасної держави. Серед них добре розвинута промисловість, в тому числі і базові галузі – чорна і кольорова металургія, машинобудування, добувна промисловість, енергетика, приладобудування тощо.

Легка промисловість виробляє практично повний асортимент товарів широкого вжитку. Розвинуте і має великі потенційні можливості сільське господарство, котре забезпечувало хлібом, цукром, овочами, фруктами не тільки Україну і Росію, але й інші країни. Україну справедливо називали головною житницею колишнього Союзу.

Країна має суднобудівну промисловість (в тому числі і військову), торговельний та риболовний флоти. Розвинута мережа залізничного, автомобільного, річкового, морського і повітряного транспорту зв'язує Україну з країнами — учасниками СНД та інших частин світу. Україна була центром науки, культури, освіти на соціалістичному просторі. Країна має міцний військовий потенціал, сучасно озброєну армію, яка за чисельністю переважає деяких європейських держав.

Таким чином, з геополітичної точки зору економічний, технологічний, оборонний та науковий потенціали України можна порівняти з Росією, Німеччиною, Францією і Великою Британією. Усе це дозволяє нашій державі активно брати участь у міжнародному поділі праці, розвивати світогосподарські зв'язки. Але на шляху до широкої інтеграції України у світове господарство стоять досить значні перепони, найголовніша з них – стан економіки держави.

Період реформування виявився дуже тяжким випробуванням для її народу. В економіці країни спостерігалась стійка тенденція до зниження ВВП. У 1999 р. його обсяг був на 44,6% меншим, ніж у 1991 р., а на душу населення склав 79% середнього по СНД. Продуктивність праці в українській економіці в 1998 р. знизилась удвічі порівняно з 1991 р., такою ж мірою скоротився випуск промислової продукції. Випуск товарів народного споживання у вартісному виразі скоротився за сім років на 66%, у тому числі продуктів харчування – на 76%.

Такий досить тяжкий стан економіки є результатом дії цілої низки факторів, найголовніші з них такі: майже повна зношеність обладнання в усіх галузях економіки, нерациональна сировинна й напівфабрикатна структура промисловості країни, тяжкі наслідки Чорнобильської катастрофи, психологічна неготовність певних груп населення до умов життя в іншій економічній системі. Але найголовніший чинник – це якість здійснення трансформаційних перетворень у країні.

Після тривалого падіння макроекономічних показників Україна тільки у 2000 р. почала виходити з кризового стану. Протягом наступних 7-ми років економіка розвивалась високими темпами. Зазначений період позначився відчутною активізацією зовнішньоекономічної діяльності. Це яскраво простежувалося на всіх пріоритетних напрямках зовнішньоекономічної політики держави – у наших відносинах з Росією, Європейським Союзом та Сполученими Штатами. Україна досягла значного прогресу в поглибленні своїх економічних відносин і з багатьма іншими країнами світу. Це проявилось у збільшенні зовнішньоторговельного обороту країни. Така позитивна динаміка стала вагомим чинником загального зростання української економіки.

Але українські реформи могли б просуватися значно швидше і з більшою результативністю, якби не було значного протистояння між виконавчою та законодавчою гілками верховної влади. Значна частина депутатського корпусу перебуває в полоні старих ідеологічних догм і часто блокує рішення, спрямовані на прискорення реформування економіки. Внаслідок цього великі підприємства енергетичного і сільськогосподарського комплексів, металургія, машинобудування дуже повільно приватизуються. Приватний капітал ще досить слабкий і не може суттєво впливати на економічну ситуацію, бо економіка ще занадто централізована.

Державне керівництво ходом українських реформ не завжди було достатньо ефективним, бо втрачався контроль за їх ходом. Корумпованість чиновників, значна тінізація економіки також негативно впливають на процес реформування. Нині перед країною стоїть завдання – йти шляхом економічного зростання, посилення соціального захисту, боротьби з бідністю. Однак накопичені внутрішні соціально-економічні проблеми, політичне протистояння у вищих ешелонах влади, світова

економічна криза не могла не позначитись на соціально-економічному розвитку України і результатах зовнішньоекономічної діяльності 2008 року.

2.4. Законодавча база

Зовнішньоекономічна діяльність нашої країни регулюється, насамперед, Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», який було прийнято 1991 року, а сьогодні він діє зі змінами й доповненнями. Головною нормативно-правою і регулятивно-управлінською базою здійснення міжнародних економічних операцій в Україні виступає саме цей закон, у статті 2 якого визначаються такі принципи:

- *принцип суверенітету народу України* і здійсненні зовнішньоекономічної діяльності полягає у виключному праві народу України самостійно й незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами України, неухильно виконувати всі договори та зобов'язання України у сфері міжнародних економічних відносин;

- *принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва* полягає у праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки, здійснювати їх у будь-якій формі які прямо не заборонені чинним законодавством України, в обов'язку додержувати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України, а також у виключному праві власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі отримані ними результати зовнішньоекономічної діяльності;

- *принцип юридичної рівності й недискримінації* полягає у рівності перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, в тому числі держави, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, у забороні будь-яких (крім передбачених законом) дій держави. Результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (як резидентів, так і нерезидентів) за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;

- *принцип верховенства закону* полягає у регулюванні зовнішньоекономічної

діяльності лише законами України, забороні застосування підзаконних актів управління місцевих органів влади, якими створюються для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності менш сприятливі умови, ніж ті, що встановлені законами України;

– *принцип захисту інтересів суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності* полягає в тому, що Україна як держава забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на її території відповідно до законів України, за межами України відповідно до норм міжнародного права;

– *принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при вивозі товарів.*

Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (стаття 3) визначаються такі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності:

Фізичні особи громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства, які мають громадську правоздатність і дієздатність згідно із законами України;

Юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні, які мають постійне місцезнаходження в Україні, у тому числі юридичні особи, майно чи капітал яких знаходиться повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

Об'єднання фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно законодавства України, але мають постійне місце знаходження на території України і яким цивільно – правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

Структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними згідно із законами України (філії, відділення), але мають постійне Місцезнаходження на території України;

Спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстрованих в Україні, та які мають постійне місцезнаходження на території України;

Інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законом України. Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівні права здійснювати будь-які види цієї діяльності, визначені у законі. За визначених передумов, принципів та законодавчо окреслених понять суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійсню-

ється розвиток міжнародної зовнішньоекономічної діяльності України.

Згідно з законом в державі передбачається запровадження наступних правових режимів для іноземних суб'єктів господарської діяльності: національний режим, режим найбільшого сприяння, спеціальний режим.

Національний режим означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Такий режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, а також щодо експортно-імпортних операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів.

Режим найбільшого сприяння означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується, або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої країни, якій надано такий режим. Винятком є випадки, коли зазначені мита, податки, збори та пільги до них встановлюються в рамках спеціального режиму, визначеного нижче. Режим найбільшого сприяння застосовується у сфері зовнішньої торгівлі.

Спеціальний режим застосовується до територій спеціальних економічних зон згідно із статтею 24 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», а також до територій митних союзів, до яких входить Україна. Міжнародна економічна діяльність опосередковується численними формами співробітництва різних країн, виробничих, торгівельних, комерційних контрактів, які виходять за межі окремих держав, а також засобів регулювання зазначених контрактів з боку національних та міжнародних інституцій. Ці форми відповідають характеру традиційної спеціалізації, яка пов'язана із досягнутими рівнями розвитку та розміщення факторів виробництва, природних багатств, а також спеціалізації, яка формується згідно з уявленнями про доцільні напрями концентрації трудових зусиль для виробників та країн у цілому.

На практиці у різних країнах використовують різні схеми класифікації форм міжнародної економічної діяльності, які реалізуються учасниками ринкової еконо-

міки в конкретних сферах господарювання або видах підприємництва. Це пояснюється особливими соціально-економічними умовами історичного розвитку країн, рівнем розвитку лібералізму й демократії, особливостями правового регулювання національної економіки, рівнем розвитку ринкової інфраструктури і нормативно-інституціонального регулювання, ментальністю націй тощо. Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» в Україні виділяють такі форми міжнародної економічної діяльності:

- міжнародна торгівля товарами,
- міжнародна торгівля послугами,
- міжнародний рух капіталів,
- міжнародний кредит,
- міжнародна міграція робочої сили,
- міжнародні валютно-фінансові відносини,
- міжнародне співробітництво у виробничих та науково-технічних сферах,
- участь у діяльності міжнародних економічних організацій,
- спільне розв'язання економічними засобами глобальних проблем розвитку.

Важливою рисою міжнародної економічної діяльності є постійна еволюція її форм, що відповідає зміні матеріальних, культурних передумов співробітництва, а також цілям підвищення ефективності господарювання.

2.5. Література

1. Вельяминов Г. М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. М.: Волтерс Клувер, 2004. 727 с.
2. Закон України «про зовнішньоекономічну діяльність» //відомості Верховної Ради України. 1991. №29. с. 337 (зі змінами ; див. подальші видання Відомостей).
- 3.«Про внутрішнє і зовнішнє становище України в 2003 р. // « Послання Президента України до Верховної Ради України. 15 квітня 2004р. <http://www. President. Gov. ua>.
4. Багрова І. В., Гетьман О. О., Власюк В. Э. Міжнародна економічна діяль-

ність України: Навч. пос. / За ред. І. В. Багрової. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 384 с.

5. Киреев А. П. Международная экономика: В 2ч. – Ч. 1: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учеб. пособие для ВУЗов. – М.: Международные отношения, 2004.

6. Гарчикова И. Н. Международные экономические организации. М.: Консалтбанк, 2001. 624 с.

7. Міжнародна економіка: Навч. Посіб. Вид. 2, перероб. та доповнен. /За ред. Козака Ю. Г. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 672 с.

8. Міжнародні організації: Навч. Посібник / За ред. Козака Ю. Г., Ковалевського В. В. Київ, ЦНЛ, 2003. 288 с.

9. Пересада А. А. управління інвестиційними процесами. К.: Лібра, 2002. – 472 с.

10. Кухарська Н. О., Харічков С. К. Міжнародна економічна діяльність України: Навч. Посіб. «Одіссей», 2006. – 456 с.

2. 6. Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення світовому господарству як єдиному наднаціональному простору.
2. Проаналізуйте системні ознаки міжнародної економіки.
3. Охарактеризуйте основні риси міжнародної економіки, що характеризують її як інформаційну економіку інформаційного суспільства.
4. Поясніть, чому міжнародна економіка є відкритою економікою.
5. Проаналізуйте рівні відкритості економіки.
6. Охарактеризуйте показники відкритості економіки.
7. Розкрийте сутність предмету «Міжнародна економіка».
8. Проаналізуйте факторні передумови міжнародної економічної діяльності України.
9. Охарактеризуйте суб'єкти міжнародної економіки та середовище їхньої дія-

льності.

2.7. Практикум

Тести

1. Основні форми міжнародної економічної діяльності:

- а) торгівля товарами й послугами;
- б) міжнародний рух капіталів;
- в) міжнародні валютно – фінансові відносини;
- г) міжнародна міграція робочої сили;
- д) усі відповіді правильні.

2. Міжнародні валютно-фінансові відносини включають:

- а) спільні підприємства;
- б) глобальні проблеми людства;
- в) міжнародний кредит;
- г) усе вищеназване;
- д) правильні відповіді – п. а, в.

3. Комерційна міжнародна економічна діяльність поділяється на:

- а) формальну, офіційну, легальну;
- б) неформальну, нелегальну;
- в) тіньова, кримінальна;
- г) правильна відповідь – п. а, б;
- д) усі відповіді неправильні;

Суб'єктами міжнародної економічної діяльності є:

4. «Фіктивна» економіка – це:

- а) економіка хабарництва, шахрайства, зв'язана з одержанням та передачею грошей, цінностей;
- б) це економіка, суб'єкти якої не сплачують податків;
- в) це економіка нелегальна;

г) це економіка, що розвивається в межах організованих злочинних угруповань.

5. Процес формування єдиного соціально-культурного простору передбачає:

- а) досягнення більш високого загального рівня життя і зменшення відмінностей між «багатими» і «бідними» державами;
- б) формування нового мислення, злам старого мислення;
- в) єдиний підхід до соціальної політики;
- г) правильні відповіді – п. а, б, в.

Задачі

Задача 1.

Визначте обсяг рівноважної пропозиції у вітчизняному реальному секторі та чистий експорт в реальному секторі, якщо відомо, що:

- А) дохід реального сектору складає 31,5 млрд. грн., а сума видатків на споживання вітчизняними споживачами іноземних благ становить 2 млрд. грн.;
- Б) сума видатків на споживання вітчизняними споживачами національних благ становить 20 млрд. грн.;
- В) сумарна пропозиція вітчизняних благ за кордон становить 2,5 млрд. грн.;
- Г) обсяги інвестиційних видатків на національні блага, що споживаються національними виробниками – 12 млрд. грн.;
- Д) обсяги інвестиційних видатків на іноземні блага, що споживаються національними виробниками – 1,5 млрд. грн.;
- Е) обсяги інвестиційних видатків на виробництво вітчизняних благ, що пропонуються за кордон – 0,5 млрд. грн.

Задача 2.

Обсяг вітчизняного експорту складає 20 млрд. грн., обсяг імпорту – 25,0 млрд. грн. Обсяг експорту всіх зарубіжних країн складає 5550 млрд. грн., обсяг імпорту -

5650 млрд. грн. Розрахуйте світовий торговельний оборот кожного з регіонів та їх частку у світовому торговельному обороті, а також сальдо торговельного балансу кожної з країн.

Проблеми

1. Існує найпростіша схема світового господарства (див. тему 1). Обґрунтуйте точку зору, згідно якої в неї слід додати ще одну економічну силу уряд або державу. Поясніть вплив цієї сили та свою точку зору.

2. Проаналізуйте доцільність кооперації в такому факторі виробництва як земля. Наведіть аргументи «за» і «проти» позитивної відповіді.

3. Проаналізуйте ситуацію, коли міжнародною економікою вважають тільки зовнішньоекономічні зв'язки. Наведіть аргументи «за» і «проти» такого підходу.

ГЛАВА 3. РОЗВИТОК ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

План

3.1. Сутність, теорії і концепції міжнародної торгівлі.

3.2. Особливості світової торгівлі в умовах глобалізації.

3.3. Структура зовнішньої торгівлі.

Основні поняття

Баланс торговельний – співвідношення між вартістю експорту та імпорту.

Демпінг – продаж товарів на зовнішніх ринках за штучно заниженими (викидними) цінами, тобто за цінами нижчими, чим на внутрішньому ринку. Використовується для витіснення конкурентів і завоювання зовнішнього ринку.

Експорт – вивіз товарів та послуг для реалізації їх на зовнішньому ринку.

Імпорт – увіз товарів та послуг в країну з-за кордону.

Квота – обмеження кількості певних іноземних товарів, яку можна

імпортувати.

Конкурентоспроможність товарів – наявність властивостей товарів, які забезпечують попит на міжнародних ринках.

Лібералізація торгівлі – ліквідація торговельних бар'єрів: тарифних і нетарифних обмежень зовнішньої торгівлі.

Митний тариф – податок, який накладається на товари, що ввозяться в країну, і тим самим піднімає ціну на імпортовану продукцію.

Міжнародна торгівля – обмін товарами і послугами, внаслідок чого споживачі різних країн мають можливість купувати найкращі товари на світових ринках за оптимальними цінами.

Протекціонізм – економічна політика держави, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції.

Регулювання зовнішньої торгівлі – система заходів, спрямованих на забезпечення максимальної ефективності зовнішньоторговельних зв'язків.

Сальдо торговельного балансу – різниця між вартістю експорту та імпорту.

Структура експорту (імпорту) регіональна – частка окремих країн в експорті (імпорті) держави.

Структура експорту (імпорту) товарна – структура міжнародної торгівлі за групами та видами продукції.

Структура експорту (імпорту) регіональна – частка окремих країн в експорті (імпорті) держави.

Структура експорту (імпорту) товарна – структура міжнародної торгівлі за групами та видами продукції.

Теорії та концепції: теорії епохи меркантилізму, порівняльних переваг, абсолютних переваг, відносних переваг, парадокс Леонтьєва, концепція “технологічного розриву”, “міжнародної конкурентоспроможності націй.”

Фрітредерство (від англ. free trade – вільна торгівля).

3.1. Сутність, теорії і концепції міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля є однією з найстародавніших і найважливіших форм світогосподарських зв'язків. Вона являє собою обмін товарами і послугами між національними суб'єктами, внаслідок чого споживачі різних країн мають можливість купувати найкращі товари за прийнятними цінами. Основні види зовнішньоторговельних операцій – експорт та імпорт.

Протягом тривалого історичного періоду склалися різноманітні форми міжнародної торгівлі: факторії, ярмарки, торговельні компанії, товарні біржі, що існували за стародавніх часів та у середньовіччі. З плином часу до них приєдналися аукціони, міжнародні торги, торговельні будинки, пряма міжнародна торгівля на основі кооперації, зустрічна торгівля та внутрішньо фірмовий обмін.

Перші теорії зовнішньої торгівлі виникають в епоху меркантилістів. Ранні меркантилісти наполягали на застосуванні жорстких форм державного регулювання і контролю за станом зовнішньоторговельних операцій з метою утримання грошей в країні. Розвинений (пізній) *меркантилізм* шукає джерела збагачення нації не в примітивному нагромадженні благородних металів, а в розвитку зовнішньої торгівлі і активному торговельному балансі (перевищенні експорту над імпортом).

Одним з видатних представників раннього меркантилізму був англійський економіст Вільям Стаффорд (1554 – 1612). Він є автором книги «Критичне викладення деяких скарг наших співвітчизників», виданої у 1581 р. Робота пройнята духом войовничого протекціонізму, незадоволенням присутністю великої кількості іноземних купців у країні. Оскільки купівельна спроможність англійської монети була вищою, ніж валюта інших країн, іноземці ввозили ці монети, а не товари, зроблені в Англії. Негативом, на думку Стаффорда, було й те, що іноземці ввозять з країни сировину, а після переробки збувають готові товари за високими цінами в Англії.

Ототожнюючи багатство держави з золотом та сріблом, Стаффорд рекомендував урядові звернути особливу увагу на розвиток експортоорієнтованих галузей промисловості. Отже, в основі даної теорії лежить активне втручання

держави в розвиток зовнішньої торгівлі для здійснення протекціоністської політики.

З плином часу на зміну прихильників монетарної системи приходять пізні меркантилісти. В Англії їх представляв Томас Ман (1571 – 1641), купець, автор теорії торговельного балансу. Він стверджував, що зовнішня торгівля лише тоді буде джерелом багатства та грошей, коли сума грошей, отриманих від продажу товарів за кордон, перевищуватиме суму, що витрачена для придбання товарів за кордоном. Тому для підтримки активного торговельного балансу необхідно збільшувати масу товарів, що експортуються, на основі розвитку ремісництва.

Формуючи структуру експорту, необхідно враховувати не тільки наявність у країні надлишків певних товарів, але й потреби інших держав, що дає можливість експортувати товари за високими цінами. Томас Ман вважав, що для держави вигідно допускати безмитний експорт товарів, виготовлених із іноземної сировини. Це дає можливість залучити до праці багатьох людей, котрі працюють на експорт.

Велику увагу учений приділяє розвитку транзитної торгівлі. Він вважав, що Англія може стати складом для товарів, які ввозяться з-за кордону. Це дасть їй можливість збільшити мореплавство, торгівлю, кількість грошей в країні та королівське мито при вивозі цих товарів знову в ті місця, де вони потрібні.

Великий внесок у розвиток зовнішньої торгівлі зробив представник раннього меркантилізму, російський економіст, видатний державний діяч і дипломат Ордин-Нащокін (1605 – 1680). З його ім'ям зв'язаний «Новоторговий устав». Зазначений документ мав яскраво виражений протекціоністський характер. Патріотичне прагнення до розвитку торгівлі та промислів поєднувалось в ньому з захистом національних інтересів у боротьбі з іноземним капіталом.

Статті Новоторгового уставу обмежували права іноземних купців: можливість взаємної торгівлі, дозвіл торгувати тільки в прикордонних пунктах, торгівля за їх межами передбачала наявність відповідних грамот. Валюта, яка привозилась іноземним купцем для купівлі російських товарів, не обкладалась митом. Заборонявся вивіз і ввіз золота та срібла купцями східних країн. Обмежувався також імпорт перлин і дорогоцінного каміння. Це робилось з метою протидіяти впливу валюти з країни за кордон.

Таким чином, Новоторговий устав містив у собі заходи протекціонізму з урахуванням особливостей Росії в епоху меркантилізму. Документ захищав інтереси царської казни, крупних торговців-оптовиків, сприяв стимулюванню процесів первісного нагромадження капіталу в Росії.

Елементи меркантилізму застосовував у своїй економічній політиці Богдан Хмельницький. Після закінчення визвольної війни встановлювались високі мита, особливо на вивіз з країни благородних металів і коштовного каміння. Великого значення Богдан Хмельницький надавав укладанню довгострокових торговельних угод. Активне регулювання державою зовнішньої торгівлі, спрямоване на заохочення вивозу товарів і обмеження водночас вивозу коштовностей, встановлення захисних мит, пільг підприємцям і купцям, сприяли пожвавленню економічного життя країни та розвитку товарно-грошових відносин в той час.

Яскравим представником пізнього меркантилізму був ревний прихильник реформ Петра I в галузі економіки, освіти, державного управління Феофан Прокопович – найосвіченіша людина свого часу: прихильник освіченої монархії, історик, філософ, письменник, політичний діяч нового, просвітницького напрямку.

На відміну від ранніх меркантилістів, Прокопович був прихильником активного торговельного балансу. Він вважав, що досягти такого балансу можна лише шляхом розвитку промисловості, сільського господарства, торгівлі, засобів і шляхів сполучення, а також удосконалення системи державних органів управління. Український учений обстоював також необхідність розвитку економічних зв'язків, торгівлі з іншими країнами, однак лише у тому разі, якщо вони відповідали інтересам власної країни.

Цікаві і досить актуальні для сучасної науки і практики щодо розвитку зовнішньої торгівлі ми знаходимо у творі Івана Посошкова «Книга о скудости и богатстве», написаного протягом 1721 – 1724 років. Як і Ф. Прокопович, Посошков вважав, що багатство суспільства втілюється не тільки у дорогоцінних металах, але й у матеріальних благах. Він наполягав на тому, щоб зовнішня торгівля була певним чином організована. З цією метою, на його думку, слід створити єдину торговельну компанію російських купців. Торговельні операції з іноземцями мають бути

керованими і здійснюватись за дозволом купецького «командира». Вивіз товарів за кордон мусить відбуватись за попередньо встановленими цінами.

Посошков був прихильником конкурентної боротьби російських купців з іноземними і був упевнений у перемозі вітчизняних купців. Підставою для такої упевненості була велика зацікавленість іноземних купців у російських товарах. Але, на думку ученого, слід піклуватися про оптимальну структуру експорту. У цьому контексті він з незадоволенням констатує вивіз сировинних матеріалів із Росії і вважає, що матеріали, призначені для переробки, мають доводитись до готового вигляду у відповідних сировинних районах.

У дусі меркантилістської теорії Посошков доводив необхідність регулювання імпорتنих операцій. Регулювання насамперед передбачало ретельний відбір товарів, що ввозяться в країну. Тобто імпортувати можна тільки найкращі товари, яких потребує країна. Учення меркантилістів про зовнішню торгівлю, рекомендації щодо її поліпшення продовжують бути актуальними у наш час, як і три сторіччя тому, бо кожна країна формує свою зовнішньоторговельну політику, виходячи з цілей та завдань, котрі вона ставить у цій сфері економічної діяльності і враховуючи свої можливості.

У кінці XVII Століття з'являється протилежна меркантилістській *класична теорія*, представлена класиками А. Смітом і Д. Рікардо. Аналізуючи міжнародний поділ праці, у книзі «Дослідження про природу і причини багатства народів», А. Сміт пише, що кожна розсудлива людина не буде намагатися самотійно виробляти річ, котру можна дешевше купити. Це правило управління домашнім господарством безперечно стосується і держави. Якщо будь-яка чужа країна може забезпечити нас певним товаром за нижчою ціною, ніж вітчизняна, вигідніше купувати цей товар у неї в обмін на деяку частину продукту нашої власної промислової праці, що витрачається у тій галузі, де ми маємо деякі переваги. Таким чином, між державами має існувати вільний обмін товарами, тобто проводитись політика фритредерства, а не меркантилізму.

Які ж аргументи наводить Адам Сміт на користь своєї концепції? По-перше, зовнішня торгівля, яка не обмежується державою, дозволяє надлишок продукції

направляти за кордон і обмінювати його на інші товари, котрі необхідні населенню країни. Тільки таким шляхом цей надлишок може набути вартість, достатню для оплати витрат на його виробництво. Без такого вивозу буде зупинена частина виробництва в країні, що призведе до скорочення її доходу.

По-друге, вільна зовнішня торгівля дозволяє збільшити заощадження. Відомо, що останні являють собою різницю між доходом та споживанням. Експорт товарів збільшує національний дохід держави, а купівля товарів за кордоном скорочує витрати на національне споживання. Таким чином, зовнішня торгівля сприяє накопиченню, тобто збільшує багатство кожної нації.

По-третє, основою економічного учення Адама Сміта є вільна конкуренція, в тому числі і міжнародна. Застосування системи заходів державного захисту вітчизняних виробників від іноземної конкуренції, на думку ученого, може принести шкоду багатству нації у цілому. Логіка його міркувань така: коли ми обмежуємо експорт і, відповідно, міжнародну конкуренцію для захисту національного виробництва, ми вдаємося до марнотратства. У цьому випадку витрачається більше капіталу, ніж у разі купівлі цієї продукції на міжнародних ринках. Дійсно, необмежена конкуренція може знищити, або скоротити національне виробництво певних товарів і викликати деякі втрати капіталу. Однак збільшення виробництва, яке відбудеться при цьому в інших суміжних галузях, забезпечить додаткову зайнятість, а потім і додатковий капітал.

Таким чином, якщо будь-яка інша країна може забезпечувати нас товаром за більш низькою ціною, ніж ми самі можемо його виготовляти, краще купувати цей товар за певну частину продукту нашої власної праці, що витрачається в тій галузі, де ми маємо певні переваги. Такий висновок А. Сміта отримав в економічній літературі назву *«теорія абсолютних переваг»*..

Переконливість аргументації великого економіста не виключає правомірного питання: якщо існує країни з низьким рівнем розвитку продуктивних сил, то майже всі продукти її виробництва будуть дорожчими порівняно з товарами інших країн. У цьому випадку даній державі вигідно купувати за кордоном майже все. Але за які кошти вона може це зробити, якщо не зможе продати товари власного виробництва?

Теорія Адама Сміта була розвинена англійським економістом Давідом Рікардо в роботі « Принципи політичної економії і оподаткування» (1817), де він виклав теорію *«порівняльних (відносних) переваг»*.. Згідно з цією теорією, навіть ті країни, що мають абсолютні більш високі рівні витрат виробництва, можуть виграти від міжнародної торгівлі при певних співвідношеннях витрат и пропорціях обміну. Для ілюстрації своєї теорії учений звертається до такого прикладу: дві людини виробляють взуття та капелюхи. Один з них переважає іншого в обох заняттях. Але, виготовляючи капелюхи, він може мати вищу продуктивність на 20%, виготовляючи взуттям – на 33%. Чи не буде для них вигідніше, якщо більш вправний займатиметься виробництвом взуття, а менш вправний – виробництвом капелюхів?

Зазначену логіку Рікардо переносить на торгівлю між країнами, кожна з котрих спеціалізується у міжнародному поділі праці на виробництві тих товарів, які потребують менших витрат порівняно з іншими товарами на внутрішньому ринку.

У питаннях зовнішньоторговельної політики ідеї фритредерства поділяв і відомий економіст, теоретик і практик М. Бунге (1823 – 1895). Його важко було віднести до певної політекономічної школи, бо за своїми поглядами він був еkleктиком. Однак думки Бунге щодо міжнародної торгівлі збігалися з поглядами класиків. Він зазначав, що вільна торгівля є одним із проявів свободи промисловості. Протекціонізм в інтересах дворянства є пережитком минулого і має відпасти разом із кріпатством. Саме вільна торгівля, на думку М.Бунге, відповідає інтересам окремих громадян та всього суспільства, оскільки ліквідуються тепличні умови виробництва національних товарів, які вигідні лише поміщикам, а не суспільству.

Ті підприємства, які захищені державою від міжнародної конкуренції, не можуть бути ефективними, бо в них відсутні стимули для удосконалення виробництва. Саме тому протекціонізм гальмує процес зниження цін та розвиток техніки. Погляди М. Бунге щодо проблеми, що розглядається, поділяв представник класичного напрямку політичної економії професор Київського та Московського університетів І. Вернадський (1821 – 1884).

Він був прихильником вільного розвитку економіки, виступав проти

втручання держави у вільну конкуренцію, яка є основою розвитку товарного виробництва. На думку ученого, протекціонізм суперечить законам ринку, тобто “природним” економічним законам. У процесі розвитку теорії порівняльних переваг Давідом Рикардо утворюються два напрями: шведська школа, яка розробила теорію *розміщення факторів виробництва*, і *неотехнологічна*, започаткована у середині XX століття.

Перший напрямок представляють шведські учені Е. Хекшер і Б.Олін. Згідно з їх теорією, країна має експортувати такі товари, у виробництві яких більш ефективно використовуються надлишкові фактори виробництва. Наприклад, у своєму обміні з Великою Британією Австралія може спеціалізуватись на виробництві пшениці, кормових культур та тваринництві, бо вона має багато земельних ресурсів, але бідна капіталом і працею. А у Великій Британії недостатньо землі, але вона багата капіталом і працею, тому може поставляти в Австралію промислові товари. Якщо країна має надлишкові трудові ресурси, то експортуватиме товари, що потребують значної кількості людської праці, наприклад, одяг або електроніка. Тобто міжнародний обмін є обміном надлишкових факторів на рідкі фактори.

У 50-х роках XX сторіччя, аналізуючи американську економіку, економіст, лауреат Нобелівської премії Василь Леонт'єв зробив несподіваний висновок, який отримав назву « *Парадокс Леонт'єва* ». Він довів, що США експортували товари, які потребували значних витрат праці, а імпортували капіталомісткі. Така сама практика спостерігалась у зовнішньоторговельних зв'язках Індії, Японії, Канади і суперечила теорії Хекшера – Оліна.

В. Леонт'єв та інші економісти намагалися пояснити цей парадокс наявністю у певних країнах більшою продуктивністю праці, ніж капіталу порівняно з торговельними партнерами. Але таке пояснення було не досить переконливим. Інше пояснення, запропоноване Пітером Кененом, ґрунтувалося на врахуванні у вартості експорту капіталовкладень на підготовку робочої сили. Таким чином, після виявлення дійсного розміру капіталовкладень парадокс Леонт'єва було знято і підтверджена правильність теорії Хекшера-Оліна.

Сучасні варіанти зазначеної теорії стверджують, що з плином часу роль факторів виробництва у зовнішньоторговельних зв'язках скорочується, звідси випливає висновок про переваги обміну між високорозвиненими країнами. У цьому контексті вирізняється концепція *«технологічного розриву»*, яка викладена в роботах Р. Вернона, М. Познера та інших. Згідно з даною концепцією, країна, що має технологічні переваги, отримує від зовнішньої торгівлі додатковий прибуток. Коли ж інновації поширюються на всі інші країни, передові країни втрачають свої переваги, а менш розвинуті отримують переваги, тобто у кінцевому рахунку виграє все світове співтовариство.

До сучасних теорій зовнішньої торгівлі належить концепція, згідно з якою об'єктом аналізу в міжнародних торговельних відносинах виступає не окрема держава, а міжнародна фірма. Такий підхід запропонували американські учені С. Ребек та К. Симмондс. Вони вважають, що в сучасних умовах товари переміщуються між країнами у межах окремих фірм. При цьому рішення про рух товарів приймають комерційні підприємства, а не нації. На внутрішньо фірмові зв'язки припадає майже 70% усієї світової торгівлі, 80 – 90% експорту ліцензій і патентів, 40% експорту капіталу.

ТНК зацікавлені у товарних поставках в ті країни, котрі за своїми соціально-економічними характеристиками подібні до країни походження ТНК. Останніх приваблюють не стільки дешеві фактори виробництва, скільки стабільність і надійність у поставках продукції партнерами, наявність сприятливого клімату у здійсненні міжнародних економічних зв'язків.

У 90-х ХХ сторіччя набула поширення неотехнологічна концепція американського економіста М. Портера про *«міжнародну конкурентоспроможність націй»*, в якій суміщаються інтереси національної економіки та інтереси фірм. Портер стверджує, що конкурентоспроможність країни на світових ринках залежить від чотирьох головних параметрів: факторні умови (конкретні фактори виробництва, необхідні для успішної конкуренції); умови попиту (особливості попиту на продукцію та послуги, котрі пропонуються галуззю на внутрішньому ринку); стан суміжних та обслуговуючих галузей (наявність в країні

споріднених та підтримуючих галузей, конкурентоспроможних на світовому ринку); стратегія фірм певної країни (характер управління фірмами і конкуренції на внутрішньому ринку).

Отже теорія порівняльних переваг відтепер набула нову трактовку. Вона включає поняття технічного прогресу та нерівномірність його поширення, поєднання інтересів національної економіки та інтересів фірм, які беруть участь у міжнародному товарообігу, втручання держави, яке може модифікувати порівняльні витрати.

3.2. Особливості світової торгівлі в умовах глобалізації

Торгівля між державами складається з двох видів торговельних операцій: експорту (продаж товару іноземному покупцеві з вивозом цього товару за кордон) та імпорту (купівля товару в іноземного продавці та ввіз товару в країну). Глобальним напрямком розвитку зовнішньої торгівлі протягом ХХ ст. є лібералізація цієї сфери міжнародних економічних відносин. Якщо 1947 р. середня торгова тарифна ставка складала 47%, то у 1980 р. – 6%, у кінці 90 – рр. – 4 %. Лібералізація торгівлі сприяє розвитку міжнародної спеціалізації, котра ґрунтується на певних економічних перевагах кожної країни. Свобода торгівлі забезпечує розвиток конкуренції, підтримуючи інноваційні процеси, створює умови для масового виробництва в інтересах споживачів.

Підтвердженням цієї тези може бути та обставина, що зростання обсягів міжнародної торгівлі значно випереджає зростання обсягів виробництва. Протягом усього післявоєнного періоду середньорічні темпи росту міжнародної торгівлі товарами у 1,5 раза перевищували світове виробництво. Протягом останніх років торгівля 2,6 раза випереджала світове виробництво. Випереджаюче зростання міжнародної торгівлі у порівнянні зі світовим виробництвом є свідченням посилення поділу праці та спеціалізації виробництва. У свою чергу ці процеси значно прискорились завдяки розвитку виробничої та ринкової інфраструктури, особливо транспорту та засобів зв'язку.

Для визначення ступеня глобалізації господарського життя у світовій

статистиці застосовують спеціальні показники: частка експорту країни та частка зовнішньоторговельного обороту у ВВП. За методикою Світового банку, залежність країни від міжнародної торгівлі на основі першого показника визначається за формулою:

$$Q = E / \text{ВВП} \times 100 \%,$$

де Q – експортна квота,

E – експорт протягом року,

ВВП – валовий внутрішній продукт.

За даними 2007 р. експортна квота України склала 45%.

Другий показник – індекс товарності – дає уявлення про те, наскільки економіка країни опосередкована зовнішньоекономічними зв'язками:

$$T = (E + I) / \text{ВВП} \times 100 \%,$$

де T – індекс товарності,

E – експорт протягом року,

I – імпорт протягом року,

ВВП – валовий внутрішній продукт.

Для великих розвинутих країн (Велика Британія, Німеччина, Франція) зазначений показник коливається від 25 до 35%. Для невеликих – від 40 до 90%. За даними 2007 р. зазначений показник в Україні склав 96,4%.

Починаючи 2003 р. позитивні зміни щодо темпів росту торгівлі спостерігаються у всіх регіонах світу. Навіть у найбідніших країнах суттєво зросли обсяги зовнішньої торгівлі як унаслідок стрімкого зростання цін на традиційні експортні товари, так і завдяки зростанню виробництва. Зазначені позитивні зміни обумовили прискорення підвищення рівня життя в країнах, розташованих на Північ від Сахари – найбіднішому регіоні світу. Протягом останніх п'яти років тут відбувається прискорення росту доходів на душу населення внаслідок підвищення ефективності використання виробничих ресурсів, лібералізації торговельних режимів, підвищення інтересу інвесторів до більш доходних галузей бізнесу.

Звертають на себе увагу надзвичайно високі темпи росту зовнішньої торгівлі товарами країн, що розвиваються та перехідних економік. При збереженні зазначеної тенденції у майбутньому, можна констатувати наявність руху до зближення й вирівнювання економік різних регіонів щодо розвитку зовнішньоторговельних зв'язків.

Слід зауважити, що позитивна динаміка розвитку світової торгівлі пояснюється і певними перевагами цієї форми міжнародних зв'язків порівняно з іншими. До них належить насамперед мобільність торгівлі. Люди і капітальні активи не можуть вільно переміщатися між країнами. Певні обмеження існують і щодо експортно-імпортних операцій. Але масштаби таких обмежень в умовах глобалізації економіки зменшуються.

Динаміка та особливості зовнішньої торгівлі у післявоєнний період обумовлені дією цілої низки факторів, до яких насамперед належать такі: наслідки науково-технічної революції, розпад колоніальної системи, вихід із стану автаркії колишніх соціалістичних країн і намагання досягти статусу самостійних суб'єктів міжнародної торгівлі, паливно-енергетичні, фінансові та економічні кризи.

Різко загострюється конкуренція на світових ринках товарів та послуг, посилюється регіоналізація міжнародної торгівлі та відповідна сегментація єдиного світового ринку. Зростає процес включення країн у світову економіку та інтернаціоналізація торгівлі, тобто посилюється процес відокремлення міжфірмового товарообміну з метою економії на ринкових трансакціях.

В останнє десятиріччя відбулося значне збільшення міжнародної торгівлі послугами. У світовому товарообігу частка послуг досягає 22 – 25%. У промислово розвинених країнах світу у сфері послуг працює 70 % працездатного населення, у виробничих сферах – 30 %. Унаслідок зміни характеру та напрямків іноземного інвестування у світовій торгівлі відбулися якісні зрушення. У кінці 90-х років 70 % світової торгівлі припадає на внутрішньофірмовий оборот. Отже, процес глобалізації світової торгівлі здійснюється не тільки на макрорівні, а поширюється й на мікрорівень.

Протиріччя між протекціонізмом та фритредерством в умовах глобалізації

яскраво проявляється у розвитку паралельних тенденцій: з одного боку, відбувається ліквідація торговельних бар'єрів, з іншого – коло глобального економічного простору концентрується у межах елітних країн (США, Японія, Німеччина, Велика Британія, Франція, Італія, Канада, Нідерланди, Швейцарія). Слід зазначити, що протягом останніх двох десятиріч XX ст. найменш розвинуті країни виштовхувались з міжнародної торгівлі. Отже світова торгівля потребує поглиблення глобалізації у напрямку встановлення справедливого економічного порядку. Установлено, що якби всі світові ринки були цілком відкриті, загальний прибуток країн, що розвиваються збільшувався б на 700 млрд. дол. США щорічно, а це у 14 разів перевищує загальну суму допомоги на розвиток, яку вони наразі отримують.

Однак, протягом останніх двох десятиліть економісти відмічають посилення регіоналізації зовнішньої торгівлі. Посилення торговельних зв'язків розвинутих країн пояснюється якісним удосконаленням міжнародного поділу праці, переходом його на новий рівень спеціалізації й кооперування. Менш розвинуті країни прагнуть до розширення внутрішньорегіональних зв'язків у пошуках ринків збуту для товарів, неконкурентоспроможних на ринках розвинутих країн. Останнім часом найбільша кількість зазначених угод була укладена між країнами з перехідною економікою.

Одночасно діяльність ТНК розвинених країн, що розташовані на території менш розвинених країн, веде до зростання коопераційних і торговельних зв'язків між державами з різним рівнем економічного розвитку. Таким чином, зростання регіональних угруповань, більш високі темпи зростання торговельних угод між розвиненими країнами та країнами з перехідною економікою і такими, що розвиваються, свідчать, що зовнішня торгівля окремих регіонів не замикається у своєму колі.

Як і до Другої світової війни, домінуючі позиції у світовій торгівлі продовжують посідати промислово розвинені країни. Серед них США, Західна Європа та Японія, які забезпечують 59% світового експорту. Одночасно спостерігається скорочення частки США. Останнім часом значно зросли позиції Західної Європи у міжнародній торгівлі. Товарообіг країн ЄС у світовій торгівлі

складає 31,1%. Найбільший потік експорту товарів і послуг припадає на 9 країн світу. Серед них одним із лідерів на світовому ринку став, який з урахуванням експорту Гонконгу та Макао посідає перше місце у світовому експорті (табл. 3.1.).

Таблиця 3.1.

Країни, домінуючі в світовому експорті товарів

Країни	Експорт, млрд. дол. США	
	2000 р.	2006 р.
Велика Британія	282	428
Італія	240	416
Канада	277	390
Китай*	249	969
Нідерланди	209	400
Німеччина	550	1126
США	761	1038
Франція	300	490
Японія	479	650

Примітка. Укладено за даними: : International Financial Statistics. IMF (за відповідні роки).

* Не враховуючи експорт Гонконгу і Макао. Експорт Гонконгу в 2000 р. становив 202 млрд. дол., в 2006 р. – 317 млрд. дол. Експорт Макао – відповідно 2,5 і 2,6 млрд. дол.

На думку російського економіста Соколова В., тенденція до «замикання» спостерігається не в групі країн, однорідних за рівнем розвитку, а у групах, що об'єднуються на основі територіального принципу.

Світова економічна криза, що розпочалась у 2008 р., негативно позначилась на обсягах світового експорту. СОТ обнародувала доповідь про міжнародну торгівлю за підсумками 2007 року. Її дані невтішні: темпи зростання експорту знизилися на третину, склавши 5,5% (у абсолютних цифрах – 13,6 трильйона доларів). У найбільшій мірі негативна тенденція торкнулася розвинених держав, в першу чергу США, Японії і країн Євросоюзу. Показники імпорту також пішли вниз. Якщо

в 2006 році його приріст досягав 8%, то в 2007 – всього 5,5%. Найзначніший спад стався в США – Штати скоротили імпорт на цілих 4,5%. У абсолютних цифрах об'єм імпорту в світі склав майже 14 трильйонів доларів.

Однак азійські країни (так звані «тигри») останні декілька років проводять активну політику збільшення обсягів експорту. Крім того, керівництво цих країн проводить активні реформи у напрямі зменшення оподаткування, що робить їх привабливішими для міжнародних торговельних компаній, у тому числі нарощують свої показники і країни СНД. Частка співдружності в світовій торгівлі досягла найбільшого показника, починаючи з 1990 року. На колишні країни СРСР в 2007 році припадало 3,74% світового експорту і 2,7% імпорту.

Оцінюючи наслідки діяльності перехідних суспільств щодо зовнішньої торгівлі, слід відмітити, що протягом усього періоду самостійного розвитку тут надзвичайно гостро розвивалась суперечність між протекціонізмом та лібералізацією. Транзитивні країни проводили політику як лібералізації, так і протекціонізму. Як перша, так і друга мали свої переваги й недоліки, суттєво позначившись на темпах економічного розвитку та рівні життя громадян.

Постсоціалістичні країни-нові члени ЄС оперативно переорієнтували свої зовнішньоекономічні зв'язки на Європейський Союз. У Польщі, Угорщині, Чехії, Словенії частка ЄС у зовнішній торгівлі складає вже 60 – 70 %. Найкрупніша стаття експорту – машини, обладнання і транспортні засоби (42,2 %). У торгівлі з ЄС збільшується питома вага готової продукції з великою доданою вартістю.

Зовнішня торгівля нових членів ЄС характеризується тенденціями зростання. Однак, відкривши двері для іноземних товарів на внутрішні ринки, ці країни не змогли суттєво збільшити експорт та стабілізувати імпорт, тобто поліпшити свої зовнішньоторговельні позиції, що привело до зростання від'ємного сальдо їх зовнішньоторговельного балансу. Значно зріс державний борг нових країн-членів ЄС. В Угорщині протягом 2004 – 2005 рр. він перевищував критичну межу, а у Польщі – наблизився до неї. Тенденція до зростання державного боргу спостерігається в Словаччині, Чехії, Латвії, Литві. У більшості країн із перехідною економікою, що приєдналися до ЄС, темпи зростання імпорту перевищували темпи

по експорту.

Але, незважаючи на тенденції до лібералізації зовнішньої торгівлі, що спостерігаються у всьому світі, було б далеким від істини твердження про існування свободи торгівлі в чистому вигляді. Такої свободи просто не існує. Кожна держава на певному етапі свого розвитку й залежно від мети, яку сподівається досягти, використовує як тарифні, так і нетарифні методи протекціонізму для захисту національного виробництва від іноземної конкуренції, для збереження робочих місць усередині країни й підвищення зайнятості, для створення нових конкурентноспроможних галузей, для акумуляції доходів державного бюджету.

Однак, слід пам'ятати, що зловживання протекціоністськими заходами негативно позначається на розвитку виробництв, які базуються на імпортних технологіях, сировині, напівфабрикатах, комплектуючих виробках. Від підвищення мита може виграти в кінцевому рахунку незначна кількість вітчизняних виробників, що стають монополістами і починають виробляти продукцію низької якості і за високими цінами. За таких обставин ті галузі, які захищаються державою від міжнародної конкуренції, втрачають стимули до інноваційної діяльності.

Проводячи курс на інтеграцію у світове господарство і, підкоряючи зовнішньоторговельну діяльність існуючим у світі нормам і правилам, перехідні суспільства мають враховувати ту обставину, що лібералізація насамперед переслідує мету прискорення структурної перебудови економіки таких суспільств, створення сприятливих умов для збільшення експорту. Тому генеральний напрямок на лібералізацію зовнішньої торгівлі мусить поєднуватись зі збереженням протягом певного часу селективного захисту окремих галузей.

У ході реформування постсоціалістичних країн відбувається приватизація, демонополізація, утворюються інфраструктура товарного, фондового та інших ресурсних ринків. Разом із тим суттєві зміни відбуваються у зовнішньоекономічних відносинах, зокрема, у сфері зовнішньої торгівлі, формується та реалізується певна зовнішньоторговельна політика на основі суперечливої взаємодії протекціонізму та лібералізації торговельних зв'язків.

Таким чином, реалізація фритредерської моделі у чистому вигляді в умовах

перехідних економік має багато перешкод. Постсоціалістичні країни вступили в конкуренцію на світовому ринку в нерівних умовах у порівнянні з розвинутими країнами. Досвід реалізації цієї моделі в деяких країнах, що розвиваються, показав: результат такої стратегії – збереження залежного стану національних економік і вплив інвестицій і кваліфікованих кадрів.

Однак головною умовою виходу продукції перехідних країн на міжнародні ринки є високий рівень конкурентоспроможності товарів, що вони виробляють. Умови, що забезпечують конкурентоспроможність товарів на внутрішніх і зовнішніх ринках, діють на мікрорівні та макрорівні. Мікро рівень включає дві групи факторів: розвиток національних компаній та якість мікроекономічного бізнес-середовища.

Перший фактор – це технологія виробничого процесу, рівень кваліфікації менеджерів вищої ланки, досвід у галузі маркетингу. Другий фактор – інтенсивність конкуренції на внутрішньому ринку, розвиток інформаційної інфраструктури, відповідність внутрішньої пропозиції товарів попиту.

Фактори, що діють на макрорівні, проявляються в активній ролі держави, у створенні сприятливих умов для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних товарів на міжнародних ринках. Виконуючи цю місію, країна часто керується програмою підтримки експорту, що містить у собі низку заходів економічного та правового характеру, спрямованих на розвиток конкурентоспроможності товарів та послуг.

Серед чинників, які не сприяють *підвищенню конкурентоспроможності* товарів у перехідних країнах, слід відмітити насамперед слабку інтенсивність внутрішньої конкуренції, застарілу технологію виробничих процесів, який не дозволяє перейти на енерго- та матеріалозберігаючий тип виробництва. Наприклад, у структурі витрат на виробництво української економіки у 2003 р. на 2,5 % виросла матеріальна складова.

У цілому в економіці вона складає надзвичайно високу цифру – 57,4 %. У промисловості матеріалоемність досягла 70,2 %; недостатній рівень розвитку як внутрішнього, так і міжнародного маркетингу. Так, дуже негативні наслідки щодо

забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності українських товарів мала суперечливість правового регулювання зовнішньої торгівлі та відсутність ефективної програми підтримки експорту в Україні.

Аналізуючи макроекономічні та і мікроекономічні фактори, що впливають на конкурентоспроможність товарів, слід враховувати ту обставину, що нині у світовій практиці відбувається перехід від використання порівняльних переваг, що полягають в існуванні низьких витрат на робочу силу та природні ресурси, до конкурентних переваг, що ґрунтуються на розвиненому інституціональному середовищі, нових організаційно-інституціональних формах, інноваційних процесах, передових товарах і технологіях.

Більш того, із плином часу, особливо за умов переходу від індустріальної до постіндустріальної економіки, фактори, які раніш визначали високу конкурентоспроможність компаній, перетворились на свою протилежність і починають негативно впливати на конкурентні позиції. Маючи на увазі зазначені обставини, здійснити прорив на міжнародні ринки наша країна зможе тільки на основі машинобудування та інших галузей з високим рівнем обробки виробів.

Колишні республіки СРСР стикаються зі значними перешкодами у підвищенні конкурентоспроможності, оскільки не мають розвиненої системи міжнародного маркетингу. Тому удосконалення системи маркетингового супроводу експорту є одним із засобів розв'язання протиріч, властивих зовнішній торгівлі транзитивних країн. Слід зазначити, що міжнародна маркетингова діяльність не передбачає використання якихось цілком нових принципів. Залишаються в силі загальні основи постановки завдань, вибір цільових ринків, визначення маркетингової стратегії (позиції), формування комплексу заходів маркетингу та проведення маркетингового контролю. Однак відмінності між країнами можуть бути настільки значними, що ця обставина вимагатиме перегляду багатьох фундаментальних уявлень про реакції людей на заходи маркетингу.

Відомо, що в сучасних умовах лідерство на світових ринках може ґрунтуватися тільки на самостійно завойованих передових позиціях в інноваційній сфері. Саме тому необхідно розвивати теорію й практику *інноваційного маркетингу*

– вивченню й формуванню ринкового попиту на інновації й управління їх розробкою й реалізацією на основу одержаної інформації. Найважливіша відмінність інноваційного маркетингу від його інших видів полягає у тому, що він ґрунтується на виборі найбільш платоспроможних споживачів із незадоволеними потребами, а не на виборі продукту, який необхідно продати. Інноваційний маркетинг орієнтується на здійснення нових проектів, що потребують значних початкових витрат і комплексного оновлення виробництва.

3.3. Структура зовнішньої торгівлі.

Для розв'язання протиріччя між протекціонізмом і лібералізацією торгівлі особливе значення має досягнення оптимальної *структури експорту й імпорту* товарів та послуг, забезпечення географічної багатовекторності здійснення зовнішньоекономічних операцій. Саме на зазначеній основі досягається нова якість зовнішньої торгівлі, набуття достойного місця у системі міжнародного поділу праці.

Відомо, що прорив на міжнародні ринки, забезпечення домінуючих позицій у міжнародному поділі праці стали можливими для багатьох країн світу завдячуючи швидкій структурній перебудові експорту та імпорту. Протягом останніх двадцяти років відбулись суттєві зміни у товарній структурі глобальної торгівлі. В експорті промислово розвинених країн значно збільшилась частка готової продукції, скоротилась частка текстильних виробів. Одночасно зріс імпорт палива, текстильних виробів, хімічних продуктів, машин і транспортного устаткування.

Перехідні країни СНД недостатньо активно трансформують структуру зовнішньої торгівлі у напрямку підвищення ефективності зовнішньої торгівлі. Структура зовнішньоторговельних операцій даного регіону залишається неоптимальною зі значною часткою товарів низького ступеня обробки та сировини.

Так, після розпаду Союзу суттєво зросла сировинна спрямованість експорту Росії. Ця спрямованість є особливо показовою при аналізі товарної структури експорту Росії у країни далекого зарубіжжя, протиріччя між протекціонізмом і лібералізацією торгівлі особливе значення має досягнення оптимальної структури

експорту й імпорту товарів та послуг, забезпечення географічної багатовекторності здійснення зовнішньоекономічних операцій. Саме на зазначеній основі досягається нова якість зовнішньої торгівлі, набуття достойного місця у системі міжнародного поділу праці.

Відомо, що прорив на міжнародні ринки, забезпечення домінуючих позицій у міжнародному поділі праці стали можливими для багатьох країн світу завдячуючи швидкій структурній перебудові експорту та імпорту. Протягом останніх двадцяти років відбулись суттєві зміни у товарній структурі глобальної торгівлі. В експорті промислово розвинених країн значно збільшилась частка готової продукції, скоротилась частка текстильних виробів. Одночасно зріс імпорт палива, текстильних виробів, хімічних продуктів, машин і транспортного устаткування.

У країнах, що розвиваються, відбулось скорочення частки палива, харчових продуктів та сільськогосподарської сировини в експорті; машин, продукції металообробної промисловості – в імпорті. Однак різке збільшення експорту часто обумовлювалось значним зростанням цін на паливо і метали та зростанням попиту на них. Значні зміни у структурі зовнішньої торгівлі спостерігаються в країнах ЦСЄ. Як уже зазначалось, у їх експорті зростає питома вага готової продукції з великою доданою вартістю. Імпорт орієнтується на високотехнологічні товари, здатні оптимізувати структуру економіки і підвищити її конкурентоспроможність.

Перехідні країни СНД недостатньо активно трансформують структуру зовнішньої торгівлі у напрямку підвищення ефективності зовнішньої торгівлі. Структура зовнішньоторговельних операцій даного регіону залишається неоптимальною зі значною часткою товарів низького ступеня обробки та сировини. Так, після розпаду Союзу суттєво зросла сировинна спрямованість експорту Росії. Ця спрямованість є особливо показовою при аналізі товарної структури експорту Росії у країни далекого зарубіжжя. Так, у 2006 р. Питома вага паливно-енергетичних ресурсів у структурі експорту Росії у країни далекого зарубіжжя склала 68,3%. Тенденції щодо динаміки експорту продукції машинобудування не дають підстав для оптимізму у найближчому майбутньому.

Машини та обладнання в імпорті Росії із зазначених країн склали 51,3%. При

цьому імпорту із країн далекого зарубіжжя зріс на 44,5%, а із країн СНД – на 17,6 % . Головним фактором зростання імпорту є збільшення ввозу машин та обладнання внаслідок технологічного переозброєння економіки Російської Федерації, а також відповідна митно-тарифна політика щодо технологічного обладнання.

Більш оптимальна структура російського експорту склалась у торгівлі з країнами СНД. Тут частка машинобудування у 2,7 раза більша, ніж у торгівлі з країнами далекого зарубіжжя. Але можливості збільшити постачання готових виробів у країни СНД скорочуються внаслідок переключення попиту цих країн на постачальників із далекого зарубіжжя. Причина – вища якість товарів та передові технології.

Російські фахівці називають такі причини посилення паливно-сировинної спрямованості експорту Росії: скорочення виробничого та інвестиційного потенціалів країни; низький технічний рівень машинобудування; поспішна лібералізація зовнішньоекономічної діяльності. До зовнішніх причин слід віднести розрив коопераційних зв'язків між республіками колишнього Союзу; відсутність або низький ступінь промислової обробки природної сировини.

Залежність від реалізації на міжнародних ринках одного або обмеженої кількості товарів притаманна й зовнішній торгівлі азіатських країн. Так, в Азербайджані частка нафти та інших мінеральних продуктів в експорті у країни далекого зарубіжжя складає 93 %. У Казахстані експорт металів складає 34 %, мінеральних продуктів – 54 %. Експорт Таджикистану на 61 % складається з мінеральних ресурсів, Узбекистану – на 80 % із бавовни. Серед країн СНД Білорусь вирізняється високим значною часткою машинобудування в структурі експорту.

Однак питома вага високотехнологічної продукції у промисловому експорті Білорусі у декілька разів нижчий, ніж в економічно розвинених країнах світу. Технологічний рівень продукції (вантажні автомобілі, трактори, холодильники та морозильники, телевізори) не відповідає стандартам якості економіки розвинених країн. Тому можливості реалізації зазначених товарів обмежуються ринком СНД, головним чином, Росією. Незначний обсяг продукції машинобудування експортується у розвинені країни світу за значно нижчими цінами, ніж у країни

СНД, що суттєво знижує ефективність експорту.

Низька забезпеченість паливно-сировинними ресурсами обумовила значну частку мінеральної продукції у структурі імпорту Білорусі і залежність від їх постачання з Росії. У Білорусі національна програма розвитку експорту на 2000-2005 рік була перевиконана у 2,3 раза. Виконання даної програми ретельно проаналізовано і на її основі розроблено проект Національної програми розвитку експорту на 2006 – 2010 роки, де прогнозується середньорічний приріст експорту товарів та послуг на рівні 9 – 10%.

При цьому закладається випереджаючий розвиток експорту послуг. Узято орієнтир на інноваційний характер експорту послуг: банківських, фінансових, мас-медіа та інших. Щорічно їх приріст складе 10 – 12%. Протягом минулого п'ятиріччя Білорусь мала від'ємне зовнішньоторговельне сальдо, яке постійно збільшувалось, тільки у 2005 р. призупинилось й досягло позитивної величини. У країні створюються умови для максимально можливої відкритості національної економіки й підготовки для вступу до СОТ.

Здійсненню *ефективної експортної політики* країнам СНД заважає низка факторів:

- низька конкурентоспроможність більшості вітчизняних товарів;
- збитковість продукції більшості підприємств машинобудування;
- повільний перехід підприємств на випуск нових видів та виробів машинобудівної продукції;
- відставання технічного рівня промислової продукції від світових аналогів;
- невідповідність вітчизняної продукції світовим стандартам якості;
- нерозвиненість фінансової, технічної, інформаційної, маркетингової інфраструктури;
- відсутність стабільного законодавства.

В історії розвитку світової економіки досить багато прикладів, коли, продаючи сировинні ресурси, країна забезпечувала високі макроекономічні показники і значний рівень добробуту своїх громадян. Але такий варіант розвитку став можливим тільки завдяки поміркованій, розумній державній політиці щодо

використання експортної виручки. Прикладом можуть бути арабські держави, Австралія та інші.

На жаль, до цього списку не можна включити колишній Радянський Союз, незважаючи на те, що країна мала сировинну структуру експорту. Досить великі надходження валюти за рахунок продажу нафти й газу використовувались нерационально: не на закупівлю високотехнологічного обладнання або їх власного виготовлення, а на розробку зброї чи придбання товарів народного споживання. Така політика обумовила значне технічне відставання республік Союзу від промислово розвинених держав, низьку якість товарів і їх неконкурентоспроможність на світових ринках.

Експортуючи ці матеріали, у найближчій перспективі перехідним країнам можна мати значні надходження валюти. Продаючи за кордон природні ресурси, слід мати на увазі, що вони мають пройти відповідну обробку і набути товарного вигляду. Попередньо оброблена сировина коштує набагато дорожче на світових ринках порівняно з необробленою. Однак дуже часто вивіз ресурсів із зазначеного регіону відбувається без будь-якої обробки. Тому необхідно зробити аналіз мінеральних ресурсів із метою визначення саме тих їх видів, які можна було б без великих витрат із боку держави вигідно експортувати у вигляді максимально готових напівфабрикатів.

Протягом останніх восьми років питома вага експорту країн СНД у загальному обсязі їх скорочується й зростає частка розвинутих країн. Азербайджан експортує автобензин, Білорусь – холодильники, Казахстан – хлібні злаки, Киргизстан – бавовняне волокно й лампи накаливання, Молдова – агропродовольчу продукцію, Таджикистан – бавовняне волокно й алюміній, Україна – аграрну продукцію, руди, прокат сталі. Найбільша орієнтація на експорт у країни Співдружності спостерігається у Білорусі, Молдові й Грузії. Найменша – Росія й Азербайджан.

Головні партнери з експорту в країни далекого зарубіжжя: ФРН, Італія, Нідерланди, Франція, Велика Британія, Японія. Значно збільшились експортні поставки з країн СНД у Південну Корею, Саудівську Аравію й Таїланд. Особливо

зріс експорт у країни СНД продукції США. Слід зауважити, що імпорتنі показники взаємної торгівлі країн СНД перевищують показники експорту. Серед країн Співдружності найбільш орієнтуються на імпорт Таджикистан, Білорусь, Киргизстан, Україна. Імпорт представлений продуктами харчування, енергоносіями, автомобілями. Головні партнери країн СНД з імпорту – ФРН, США, Італія, Японія.

Суттєво знизилась частка торгівлі Співдружності з країнами Східної Європи і з деякими традиційними партнерами з країн, що розвиваються (Індія). У торговельних стосунках зросло значення спільної мови та культурних традицій. Наприклад, більш ніж 80% свого експорту Азербайджан направляє в Іран і понад 60% його імпорту припадає на Іран і Туреччину. У глобальні процеси і геополітичні утворення включаються перехідні країни Центральної Азії.

Прикладом може бути їх співробітництво з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону, яке дасть можливість установити торговельні зв'язки, відновити «Великий шовковий шлях», нафтогазові та інші енергетичні комунікації, транспортні коридори, телекомунікації. Так, від 80 до 90% товарної номенклатури білоруського машинобудування реалізується у Росії, 30% експорту і 40% імпорту Білорусі припадає на Німеччину та Польщу. У 2005 р. відбулися зміни структури зовнішньої торгівлі Білорусі у бік скорочення частки Росії у загальному товарообігу. За даними Міністерства закордонних справ Білорусі, частка Росії у товарообігу протягом січня – квітня 2004 р. складала 58,1%, у січні – квітні 2005 р. – 47,6%.

Майже 50% експорту і 30% імпорту Молдови припадає на Румунію. Виходячи з даних наведених таблиць, робимо висновок, що найбільше орієнтуються на торгівлю з країнами далекого зарубіжжя ті держави Співдружності, які мають природні ресурси. Країни СНД, експорт яких значною мірою складається з готових виробів та продуктів харчової промисловості (Білорусь, Молдова, Грузія, Киргизстан), більшу частину своїх неконкурентоспроможних на ринках далекого зарубіжжя товарів спрямовують у країни Співдружності. Саме тому можливості імпорту цих країн із далекого зарубіжжя обмежені.

Така ситуація не дозволяє зазначеним країнам увозити сучасні машини й устаткування з-за кордону для переоснащення своєї промисловості на рівні світових

стандартів. Отже зовнішньоторговельна стратегія цієї групи країн передбачає тривалу орієнтацію на ринки СНД, що може негативно позначитись на конкурентоспроможності їх товарів на світових ринках.

Регіональна диверсифікація зовнішньої торгівлі Росії проявляється у поступовому відновленні економічних відносин із країнами ЦСЄ. Цьому сприяють нормалізація політичних відносин Російської Федерації з державами регіону, збереження основ міжнародного поділу праці, який склався ще за часів РЕВ у формі обміну російських енергоносіїв та сировинних товарів на машини, обладнання та споживчі товари країн Центральної та Східної Європи, а також створена транспортна інфраструктура – трубопроводи, лінії електропередач, залізниці та шосейні дороги.

Зовнішньоекономічні зв'язки з країнами Центральної та Східної Європи будуються на двосторонній основі. Укладені угоди про торговельно-економічне співробітництво Росії з Болгарією, Угорщиною, Польщею, Чехією, Словаччиною. Основними торговельними партнерами Росії у регіоні є Польща, Угорщина, Словаччина й країни Балтії. На ці країни припадає 9/10 російського експорту в країни з перехідною економікою й 4/5 імпорту. У товарній структурі російського експорту в зазначені держави домінують паливні ресурси (нафта, газ).

Наприклад, в експортних поставках у Польщу їх частка досягає 80%, у Чехію – 75%, в Угорщину – більше 60%. Угорщина практично повністю задовольняє свої потреби в паливі імпортом із Росії. Сьогодні у країнах Центральної та Східної Європи реалізується майже третина всього обсягу експорту російської нафти і приблизно стільки ж природного газу, більш ніж 1/5 кам'яного вугілля. Через їх територію проходять транзитні нафто- й газопроводи, які транспортують російські енергоносії у Західну Європу.

Поряд із паливом та сировинними ресурсами Росія поставляє на ринки країн ЦСЄ готову продукцію. Разом із паливом та сировинними товарами Росія поставляє на ринки країн Центральної та Східної Європи й готову продукцію. Наприклад, Угорщина купує у Росії легкові автомобілі та вантажівки, верстати, обладнання, алюміній, продукцію важкого машинобудування. Предмети експорту зазначених

країн у Росію: продовольчі товари, медикаменти, хімічні вироби, окремі види машин й обладнання, запасні частини. Так, питома вага продовольчих товарів й продукції машинобудування у структурі російського імпорту з Польщі досягає $2/3$, ще приблизно $1/5$ припадає на хімічну продукцію й споживчі товари. Російський імпорт з Угорщини на $3/5$ складається з постачань машин та інших готових виробів і на $1/3$ – продовольства.

Наведені цифри та факти дозволяють стверджувати, що *національні господарства країн СНД усе більше дезінтегруються*. Таке становище пояснюється негативними змінами у внутрішньому товарообігу країн СНД: збільшується частка паливно-сировинної продукції низького ступеня переробки. Одночасно скорочується частка готових виробів, особливо машин і транспортних засобів.

Це пояснюється неконкурентоспроможністю місцевих готових виробів порівняно з товарами, що імпортуються з країн далекого зарубіжжя. Фізичні особи й підприємці віддають перевагу більш якісним товарам із далекого зарубіжжя, незважаючи на їх високу ціну. Зазначені товари витісняють готові вироби країн СНД із внутрішнього регіонального ринку Співдружності і сприяють збільшенню частки паливно-сировинних ресурсів, металів та інших базових товарів.

Наприклад, за роки кризи питома вага переробної промисловості в Україні зменшилась удвічі, а критичне падіння капіталовкладень у машинобудування становило 12 разів. Нині питома вага машинобудування у промисловому виробництві складає 15 – 16 %, на Заході зазначений показник складає 45 %. Оскільки попит на готові вироби на терені СНД скорочується, головними об'єктами взаємної торгівлі залишаються аграрні та паливно-сировинні товари.

Але саме ці товари мають гарантовану конкурентоспроможність на ринках далекого зарубіжжя внаслідок більш низьких виробничих витрат порівняно з промислово розвинутими країнами. Наявність вищих експортних світових цін на базові ресурси у порівнянні з внутрішніми національними та цінами в середині країн СНД спонукає їх спрямовуватись на ринки країн далекого зарубіжжя. Отже, країни Співдружності все більше керуються у міжнародних відносинах мотивами забезпечення ефективності їх економічної доцільності.

3.4. Законодавча база і її використання

Міжнародне торговельне право має свою визначену структуру, в якій головну роль відіграють міжнародні угоди. Ці нормативні акти можна поділити на три групи: багатосторонні, двосторонні та регіональні. Багатосторонні міжнародні договори (конвенції) у сфері ЗЕД встановлюють, що країни-учасниці застосовують однакові правові норми щодо регулювання зовнішньоекономічних правовідносин, що складають зміст зазначених конвенцій. Міжнародні конвенції ґрунтуються на уніфікації правових норм з метою однакового застосування тих чи інших методів регулювання міжнародної торгівлі.

Особливість конвенцій полягає у тому, що вони мають диспозитивний характер і можуть використовуватись окремими країнами зі застереженнями. Міжнародні конвенції стають чинними тільки після того, як конвенція буде ратифікована певною кількістю країн-учасниць. Міжнародне торгове право має свою давню історію. Діяльність щодо створення сучасних уніфікованих правил у сфері торгівлі почались ще в XIX столітті прийняттям Паризької конвенції про охорону промислової власності (20.03.1883 р.) і Бернської конвенції (09.09.1886 р.), про охорону літературних і художніх творів, які регламентували міжнародний захист й передачу прав інтелектуальної власності.

У 30-і роки в Женеві було прийнято низку конвенцій, що регулюють вексельний та чековий обіг. 30 жовтня 1947 р. 23 країнами була підписана Генеральна угода про тарифи й торгівлю (ГАТТ General Agreement on Tariffs and Trade), яке встановлювало принципи послаблення й поступового скасування тарифних і нетарифних обмежень міжнародної торгівлі. З 1 січня 1995 р. спадкоємцем ГАТТ стала Світова організація торгівлі (COT World Trade Organization), що об'єднала при своєму утворенні 125 країн-членів. Велика частина міжнародних конвенцій, що стосуються договірних відносин у міжнародній торгівлі, розроблена ЮНСИТРАЛ, Комісією ООН по міжнародному торговельному праву (UNCITRAL, United Nations Commission on International Trade Law), яка була

створена в 1966 р.

Генеральною асамблеєю ООН за пропозицією Угорщини для послідовної гармонізації й уніфікації міжнародного торговельного права. Основні функції ЮНСИТРАЛ включають координацію роботи всіх міжнародних організацій в області міжнародного комерційного права; підготовку міжнародних конвенцій з цих питань для їхнього підписання країнами; сприяння розумінню міжнародного права і методам, що забезпечують інтерпретацію і застосування міжнародних конвенцій. Найбільш важливими конвенціями, розробленими ЮНСИТРАЛ і вступили в силу, є:

- Конвенція ООН про контракти в міжнародній торгівлі товарами (United Nations Convention on Contracts for International Sales of Goods, CISG);

- Конвенція ООН щодо обмежувального терміну міжнародної реалізації товарів. (United Nations Convention on the Limitation Period on the International Sales of Goods);

- Конвенція ООН про умови реєстрації судів (United Nations Convention on Condition for Registration of Ships);

- Конвенція ООН про змішане транспортування товарів (United Nations Convention on International Multimodal Transport on Goods);

- Конвенція ООН про перевезення товарів морем (United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea) і ін.

Іншими міжнародними організаціями, що розробляють проекти уніфікованих міжнародних нормативних актів у сфері міжнародної торгівлі, є УНИДРУА (UNIDROIT), Міжнародний інститут по уніфікації приватного права, ЮНКТАД (UNCTAD, United Nations Conference on Trade And Development), Конференція ООН з торгівлі й розвитку.

Двосторонні міжнародні договори являють собою угоди між двома суб'єктами міжнародного права, як країнами, так і об'єднаннями країн, спрямовані на врегулювання відносин, що існують тільки між цими двома суб'єктами. Як правило, двосторонні міжнародні договори полягають за принципом взаємності (reciprocity). Методи і способи правового регулювання, що включаються в обопільні умови, можуть відрізнятися від тих, котрі застосовуються цими країнами на підставі

міжнародних конвенцій.

Основні питання, розв'язувані в обопільних умовах, зв'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю, стосуються усунення подвійного оподатковування (визначаючи, зокрема, поняття резидента держави), установлення режиму зовнішньої торгівлі, транспортних перевезень тощо. Положення обопільних умов є дуже важливими при вивченні потенційних контрагентів інших країн. В взаєминах України з окремими країнами паралельно діють умови конвенцій і обопільних умов. Серед останніх паралельно діють договори з регіональними об'єднаннями (СНД, ЄС) і країнами-учасницями цих об'єднань.

Право регіональних договірних об'єднань являє собою комплекс нормативних актів, що регулюють внутрішні правовідносини між державами, що об'єдналися по територіально-економічній ознаці. Часто включає організацію митного союзу. Такі нормативно-правові акти, на відміну від міжнародних конвенцій, є імперативними, тобто обов'язковими для виконання всіма учасниками угоди. У 1948 р. був створений митний союз Бенілюкс (BENELUX), що об'єднав Бельгію, Нідерланди і Люксембург, що поклав початок створенню об'єднаної Європи.

У січні 1949 р. у Москві була заснована Рада Економічної Взаємодопомоги, СЭВ (the Council for Mutual Economic Assistance, COMECON) (припинив існування в 1991 р.), у границях якого діяли загальні правила, що стосуються зовнішньої торгівлі. Первісними членами СЭВ були Болгарія, Чехословаччина, Угорщина, Польща, Румунія і Радянський Союз. Албанія одержала членство в лютому 1949 р. але була виключена в 1961 р. Східна Німеччина стала членом СЭВ у 1950 р., а Монголія в 1962. Починаючи з 1972 р. членами СЭВ ставали вилучені країни: Куба (1972), В'єтнам (1978). У 1964 р. був уведений статус спостерігача, що одержали Югославія, а потім Ангола й Ефіопія. У 1973 Фінляндія стала першою країною, що не входить у комуністичний блок, що офіційно вступив у співробітництво із СЭВ. У 1975 подібні угоди були підписані з Іраком і Мексикою.

Країни-члени РЕВ досягли найбільших успіхів у сфері уніфікації зовнішньоторговельного права, значно випередивши країни Заходу, при створенні в 1958 р. однакових умов договорів постачання між учасниками міжнародної торгівлі,

(Uniform Conditions for Contracts of Delivery Between Foreign Trade Enterprises), переглянутих у 1968 і 1975 роках. У 1951 Франція, Західна Німеччина, Італія і країни Бенілюксу сформували Європейське об'єднання вугілля і сталі, (ЄОВС, European Coal and Steel Community, ECSC). Згодом, у 1957 р. ці держави створили Європейське економічне співтовариство (ЄЕС), часто називане Загальним ринком, (European Economic Community, EEC, Common Market) і Європейське об'єднання атомної енергії, (Євратом, European Atomic Energy Community, Euratom).

У 1967 р. ці три об'єднання злилися, утворивши ЄЕС із загальними керівними органами. У результаті наступних інтеграційних процесів ЄЕС у 1993 р., на підставі Маастрихтського договору, перетворилося в Європейський союз, ЄС (European Community, EC), що поєднує 15 країн Західної Європи.

Право ЄС («Римський договір») у сфері зовнішньої торгівлі усуває внутрішні тарифні і нетарифні бар'єри і встановлює єдині правила експорту й імпорту у відносинах із третіми країнами для всіх країн-учасниць.

Угоди країн СНД у сфері зовнішньої торгівлі представляють значна кількість різних документів, деякі з яких мають важливе значення, однак, вони не утворюють єдиної системи, а багато хто з них не діють. Існують, також, інші великі регіональні об'єднання, що дотримують загальних норм регулювання зовнішньої торгівлі, такі, як Північноамериканська угода про вільну торгівлю (North American Free Trade Agreement, NAFTA) об'єднуюче США, Канаду і Мексику; Центральноєвропейська угода про вільну торгівлю (Central European Free Trade Agreement, CEFTA), що поєднує ряд країн Східної Європи, і ряд інших.

Міжнародне торговельне право складається не тільки з норм, прийнятих на рівні держав, але також з норм, створюваних безпосередньо учасниками зовнішньоторговельних операцій. Такі норми часто називають *Lex mercatoria*, що в перекладі з латині означає «торговельне право».

Міжнародні торговельні порядки (*Lex mercatoria*) являють собою диспозитивні нормативні акти міжнародного характеру, що уніфікують міжнародне торговельне право, що розробляються з метою їхньої подальшої інкорпорації в національне право або самостійне використання в договірній практиці суб'єктами ВЕД.

За загальним правилом, застосування міжнародних торговельних порядків вважається дійсним тільки в тих випадках, коли договір містить пряма вказівка про їхнє застосування. Основною організацією, що займається розробкою таких документів, є створена в 1919 р. Міжнародна торговельна палата в Парижі, МТП (International Chamber of Commerce, ICC), що нараховує більш 7500 членів у більш ніж 80 країнах світу, що підготувала Правила, що одержали широке поширення, по інтерпретації комерційних термінів (INCOTERMS). ИНКОТЕРМС є настільки популярними, що застосовуються не тільки в зовнішньої, але і у внутрішній торгівлі, а також в офіційних документах, що встановлює ціни на товари. Іншими найважливішими документами, розробленими МТП, є:

- 1) Уніфіковані правила (звичаї і практика) для документарних акредитивів (Uniform Rules (Customs and Practice) for Documentary Credits, UCP-500),
- 2) Уніфіковані правила по інкасо (Uniform Rules for Collection, UCP-522),
- 3) Уніфіковані правила по договірних гарантіях (публікація 325),
- 4) Примирливий і арбітражний регламент МТП (публікація 447) і багато хто інші.

Європейська Економічна комісія, ЄЕК ООН (European Economical Commission of United Nations) займається розробкою типових контрактів, загальних умов угод і посібника з їхнього висновку для найбільш складних видів договорів, зокрема, по договорах на комерційний інжиніринг, постачання окремих видів сировини й ін. Найважливішим елементом міжнародної торгівлі є процес передачі товару продавцем покупцеві, що називається постачанням. Умови постачання містять у собі значне число різноманітних операцій, що можуть вироблятися як покупцем, так і продавцем.

З метою уніфікації Міжнародною торговельною палатою був розроблений «Комплекс міжнародних правил для тлумачення комерційних термінів і висловів» – «ИНКОТЕРМС» («INCOTERMS»). ИНКОТЕРМС являє собою сукупність умов, на яких укладаються контракти купівлі-продажу між сторонами (продавцем і покупцем), комерційні підприємства яких знаходяться в різних державах.

Умови ИНКОТЕРМС називають базисом постачання, оскільки вони фактично

вказують на всі обставини, що визначають контрактну ціну товару. Уперше ці умови були опубліковані у 1936 році, з того часу перетерпіли 6 редакцій. З огляду на надзвичайно широке поширення ІНКОТЕРМС, нові редакції спрямовані, у першу чергу, на удосконалення правил, а також на внесення в них новацій, зв'язаних зі змінами, що відбуваються у світі.

Зокрема, ІНКОТЕРМС-90 упровадив широке застосування засобів електронного обміну даними для передачі різних документів: рахунків-фактур, документів для митного очищення товарів, документів для доказу постачання товарів, а також транспортних документів якщо сторони, що уклали торговельний контракт, внесли в нього таку угоду. З правової точки зору правила Інкотермс є факультативними і посилання на їхнє застосування є обов'язковими в контракті, якщо сторони прийшли до угоди про їх застосування. Якщо контракт містить положення, що суперечать положенням Інкотермс, застосовуються умови, внесені в контракт.

3.5. Література

1. Багрова І., Гетьман О.О., Власюк В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Навч.пос. / За ред. І.В. Багрової. – К.: Центр навчальної літератури, 2004.– 384 с.
2. Гілпін. Р. Проблеми глобального капіталізму. Світова економіка в ХХІ столітті. Пер. з англ. С. І. Фатія. – Х.: Каравела, 2004. – 360 с.
3. Грищенко І. Формування конкурентного середовища на ринку послуг України// Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 5.– С. 163 – 166.
4. Делягин М. Г. Мировой кризис: общая теория глобализации: Курс лекций. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА – М, 2003. – 768 с.
5. Кругман Пол. Р. Международная экономика: Перевод с англ. – СПб.: Питер, 2003. – 831 с.
6. Макуха С. М. Міжнародні господарські зв'язки країн із перехідною економікою в умовах глобалізації. – Х.: Право, 2005. – 304 с.
7. Мельник Т. Проблемні питання розвитку зовнішньої торгівлі та

економічного зростання в Україні // Економіст. Український журнал. – 2007. – № 4. – С. 46.

8. Міжнародна економіка. Навчальний посібник. За ред. Козака Ю. Г., Лук'яненка Д. Г., Макогона Ю. В. та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с.

9. Про зовнішньоекономічну діяльність. Закон України від 16.11. 2006 р. // Бізнес. Збірник систематизованого законодавства. Вип.5. Зовнішньоекономічна діяльність. – С. 8 – 29.

3.6. Питання для самоконтролю

1. Які теорії міжнародної торгівлі Вам відомі?
2. Яке значення має міжнародна торгівля для розвитку світового господарства та його суб'єктів?
3. Визначте поняття «протекціонізм» та «лібералізація торгівлі».
4. Як можна визначити «індекс товарності» і про що він свідчить?
5. Які тенденції спостерігаються у розвитку сучасної світової торгівлі?
6. Назвіть структурні зміни, що відбуваються останнім часом у міжнародній торгівлі.
7. Яким чином можна збільшити конкурентоспроможність товарів на зовнішніх ринках?
8. Що являє собою міжнародний маркетинг?
9. Які нормативно-правові акти регулюють зовнішню торгівлю?

3.7. Практикум

Тести

1. Польща вирішила встановити контроль над зовнішньою торгівлею з метою зниження дефіциту платіжного балансу. Назвіть один із результатів такого рішення:

- а) зниження рівня інфляції в країні;

- б) зниження темпів економічного зростання;
- в) зменшення українського експорту;
- г) скорочення українського імпорту.

2. Назвіть форму торговельних бар'єрів, яка не є суттєвою перешкодою для вільної торгівлі:

- а) імпортне мито;
- б) сертифікація товарів;
- в) ліцензії на експорт та імпорт;
- г) експортна квота.

3. Країна А може виробляти 1 т пшениці або 4 т вугілля, використовуючи одну одиницю ресурсів. Країна Б може виробляти 2 т пшениці або 5 т вугілля, також використовуючи одну одиницю ресурсів. У такій ситуації:

- а) країна А експортуватиме пшеницю й імпортуватиме вугілля;
- б) країна Б експортуватиме пшеницю й імпортуватиме вугілля;
- в) країна А не буде експортувати й імпортувати пшеницю;
- г) країна Б не буде експортувати та імпортувати вугілля.

4. Різниця між імпортним митом і квотою полягає у тому, що тільки мито:

- а) сприяє скороченню міжнародної торгівлі;
- б) призводить до підвищення цін;
- в) збільшує доходи державного бюджету;
- г) сприяє зниженню життєвого рівня у державі.

5. Наслідком політики протекціонізму не може бути:

- а) захист молодих галузей економіки від іноземної конкуренції;
- б) збільшення внутрішньої зайнятості;

- в) досягнення вищого рівня задоволення потреб торгуючих країн;
- в) запобігання демпінгу.

Задачі

1. Припустимо, що країни А і Б виробляють два товари – телевізори та музичні центри. Витрати праці на виробництво двох товарів у зазначених країнах представлені у таблиці:

Найменування товарів	Витрати праці (години на одиницю товару)	
	Країна А	Країна Б
Телевізори	80	180
Музичні центри	40	60

а) Розрахуйте для кожної країни альтернативні витрати виробництва телевізорів, виражених у музичних центрах, і альтернативні витрати виробництва музичних центрів, виражених у телевізорах.

б). Яка країна має порівняльну перевагу у виробництві телевізорів?

Проблеми

1. В країні Х імпорт товарів в перевищує їх експорт. Чи можна однозначно вважати таку ситуацію несприятливою для макроекономічного зростання в цієї держави?

2. Відомо, що глобалізація посилює тенденції до лібералізації світової торгівлі, одночасно державами застосовуються протекціоністські заходи? Чим пояснюється така суперечність у міжнародних торговельних відносинах і яким чином її можна розв'язати?

ГЛАВА 4. МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

4.1. План

- 4.1. Сутність, причини та особливості міжнародного руху капіталу в сучасних умовах.
- 4.2. Форми, види та методи міжнародного руху капіталу.
- 4.3. Прямі іноземні інвестиції: форми та наслідки.

Основні поняття

Види іноземного інвестування – поділ капіталу залежно від об'єктів, що інвестуються.

Інвестиційний клімат країни – система політичних, економічних, юридичних, соціальних, організаційних умов, в яких здійснюється інвестиційна діяльність в країні.

Методи експорту підприємницького капіталу – організаційні особливості створення підприємств. ***Методи експорту позичкового капіталу***: поділ капіталу на основі організаційних особливостей здійснення інвестицій.

Міжнародний рух капіталу – вилучення частки капіталу певної держави і переміщення його у виробництво або обіг іншої держави з метою отримання прибутку та інших вигод.

Особливості руху капіталу в умовах глобалізації – нові явища в розвитку міжнародного переміщення капіталу, що з'явилися у 80-і роки XX сторіччя.

Підприємницький капітал – вкладається у виробництво з метою отримання прибутку.

Позичковий капітал – має на меті отримання відсотка.

Портфельні інвестиції – Представлені іноземними цінними паперами, не дають права контролювати об'єкт інвестування.

Прямі інвестиції – вкладання капіталу з метою забезпечення прямого контролю над іноземними підприємствами та компаніями.

Спеціальні (вільні) економічні зони – обмежені промислові райони, які являють собою частину території держави з безмитним торговельним режимом, де іноземні фірми, що виробляють продукцію, головним чином, на експорт, користуються низкою податкових та фінансових пільг.

Технопарки – локалізоване середовище, яке постійно генерує нові технології, висококваліфікованих фахівців та підприємців. Підтримку цього середовища забезпечує мережа дослідних, навчальних та комерційних організацій.

Транснаціональні компанії (ТНК) – компанії, що знаходяться в різних країнах, але є власністю і об'єктом управління громадян однієї країни.

Фактори прискорення міграції капіталу: суттєве збільшення попиту на іноземний капітал; стандартизація системи транспорту; революція у засобах зв'язку й у системі універсального накопичення й використання інформації; поширення спеціальних (вільних) економічних зон; прискорення і генерація міжнародного руху капіталу численними міжнародними економічними організаціями.

Форми міжнародного руху капіталу: за критерієм функціонального призначення капіталу відрізняють позичковий і підприємницький капітал.

4.1. Сутність, причини та особливості міжнародного руху капіталу в сучасних умовах

Міжнародний рух капіталу являє собою вилучення частки капіталу певної держави і переміщення його у виробництво або обіг іншої держави з метою отримання прибутку та інших вигод. Слід зазначити, що іноземний капітал у значній мірі забезпечив економічне зростання як промислово розвинутих країн, так і нових індустріальних держав, бо сприяв створенню конкурентоспроможного експортного капіталу та розвитку наукомістких галузей. Для країн-імпортерів іноземний капітал стає джерелом індустріального розвитку, але одночасно існує небезпека сировинної

спеціалізації цих країн, економічної та політичної залежності від країн-постачальників капіталу, погіршення платіжного балансу.

Сама можливість *вивозу капіталу* виникає при його надлишковому накопиченні в країні-донорі. Одночасно в багатьох країнах світу існує початкова потреба в капіталах. Особливо це стосується країн, які переживають циклічні та структурні кризи, здійснюють перехід до ринкової економіки. Спонукальним мотивом для вивозу капіталу є різниця у витратах виробництва в країні-донорі й країні-реципієнті. Капітал часто спрямовується туди, де можна знайти більш дешеву робочу силу та сировину.

У 50 -60 – ті роки ХХ ст. домінував теоретичний підхід, який будувався на класичному розумінні ринку, основною рисою якого є досконала конкуренція, а режим руху капіталів між країнами є вільним. Таким чином, допускається мобільність такого фактору виробництва, як інвестиції. Мотив їхнього переміщення вбачається в більш прибутковому застосуванні за кордоном. Однак, структурні зміни в економіці 70 – 80 –х років ХХ ст. та глибокі фінансові кризи значно ускладнили реальність і поставили під сумнів власне фінансове трактування міжнародних інвестицій.

Це призвело до модернізації класичної теорії інвестицій, виникає неокласичний підхід. В його основу покладено міжнародну диверсифікацію інвестиційного портфеля шляхом інвестування у різні країни. спонукальним мотивом таких дій виступає взаємодія декількох чинників. По-перше, ПІІ виступають як спосіб оволодіння значною частиною ринку країни-імпортера капіталу компанією – інвестором. Такі дії розглядаються як природні. По-друге, з'являється можливість зниження ризику шляхом географічної диверсифікації виробництва. По – третє, можливе зростання ефективності виробництва завдяки відкриттю філій, дочірніх компаній у країнах з дешевими факторами виробництва. У четвертих, відбувається поширення новітніх технологій та домінування окремих країн у розвитку цих технологій. Це слугує підґрунтям отримати квазірентні доходи на нововведення до їхнього тотального поширення.

Інші теоретичні підходи базуються на ринковій недосконалості й неефективності класичних ринкових механізмів. Так, Стефан Хаймер і Чарльз Кайндельбергер

у 1976 р. вперше звернули увагу на те, що структура ринків й специфічні характеристики компаній відіграють головну роль у визначенні мотивів іноземного інвестування. На їхню думку, компанія розвиває певні якості і переваги при розробці своєї індивідуальної пропозиції. Здійснення зарубіжних операцій дає фірмам змогу впровадити ці якості й переваги в інших країнах, де вони доведуть свою прибутковість. Ці якості й переваги втілюються у формі захисту спеціальних знань, технологій або патентів, котрі стають недосяжними для інших фірм. Сучасні ринки недосконалої конкуренції фіксують ці переваги на певний час і фірма має квазіренду.

На підґрунті теорії Стефана Хаймера виникло ряд теорій міжнародного інвестування: монополістичної конкуренції, індустріальної організації, еkleктичної парадигми, міжнародної конкурентоспроможності галузі тощо.

Теорія монополістичної конкуренції базується на твердженні, що ТНК виступає об'єктом ринкової влади. Це спричиняє зростання шляхом поглинання та злиття. На певній стадії зростання концентрація ринкової влади досягає своєї межі. Це й спонукає інвестування за кордоном.

Теорія індустріальної організації доводить, що створення закордонних філій ТНК пов'язано не з виникненням певних конкурентних переваг (соціокультурних, правових, смаків й уподобань та ін.) у місцевих компаній. Переваги ТНК над такими компаніями на стільки високі, що перекривають усі витрати на ліквідування недоліків.

Однак закордонні філії ТНК користуються особливими перевагами, обумовленими не тільки скороченням внутрішньозаводських витрат, але й тим, що витрати на дослідження та проектування, а також значна частина загальних витрат (реклама і т. ін.) лягають переважно на материнську фірму як постійні витрати, притаманні великому підприємству. Прибутки ТНК збільшуються і завдяки використанню об'єктів інтелектуальної власності, їм належить майже 80 % світового банку патентів і ліцензій на нову техніку й ноу-хау.

Утворення інтегрованих груп у вигляді ТНК дає можливість не тільки скорочувати витрати виробництва, але й проводити відповідну економічну стратегію, яка передбачає завоювання домінуючих позицій на ринку іноземних

країн. Наприклад, закордонна філія транснаціональної корпорації може продавати у короткостроковому періоді продукцію за цінами, які навіть не покривають витрат. Однак у цілому, в масштабах усієї інтеграційної групи прибутки є значними і повертаються до материнської фірми.

На початку етапу міжнародної економічної інтеграції у перші післявоєнні роки головний потік інвестицій спрямовується, головним чином, із США як у розвинені, так і в країни, що розвиваються. Але, починаючи із середини 50-х років, спочатку Англія та Франція, а потім ФРН і Японія перетворились у значних експортерів капіталу спочатку у країни третього світу, а потім і у промислово розвинені країни. З другої половини XX ст. експорт капіталу безперервно зростає високими темпами, що перевищують темпи зростання зовнішньої торгівлі.

Протягом останнього десятиріччя роль країн ОЕСР як ведучих донорів ПІП підвищилась внаслідок значних позитивних сальдо платіжних балансів за поточними операціями, що спонукає країни регіону реінвестувати кошти за кордоном.

Результатом переміщення капіталу є створення зустрічного потоку капіталу у вигляді доходів, які повертаються на батьківщину. Рух капіталу сприяє розширенню товарного експорту й збільшенню доходів від закордонних інвестицій. З іншого боку, експорт капіталу може позбавити господарство необхідних для структурної перебудови коштів та загальмувати темпи економічного розвитку. Саме тому уряди застосовують час від часу обмеження експорту капіталу. *Особливостями сучасної міжнародної інвестиційної діяльності є:*

1. Скасування протягом останніх 15 років у великій кількості країн не тільки більшості обмежень для іноземних інвестицій, але й розробка заходів, спрямованих на їх залучення. Стимулюючі заходи полягали у відкритті для зарубіжних інвестицій цілих секторів національної економіки, які традиційно вважалися стратегічно важливими для економічної безпеки приймаючих країн. Це стосується насамперед енергетики, транспорту, телекомунікацій.

Для більшості галузей, які відкривалися для іноземних інвестицій, були скасовані такі раніше поширені методи політики регулювання ПІП, як обмеження на

придбання іноземним капіталом акцій місцевих компаній та обов'язковість створення спільних підприємств. Було знято низку обмежень на контроль над підприємствами, якщо придбавалися контрольні пакети акцій при крупних вкладеннях у галузі, стратегічно важливі для даної країни, або при приватизації державної власності.

2. Застосування стимулюючих заходів, які полягали у відкритті для зарубіжних інвестицій цілих секторів національної економіки, які традиційно вважалися стратегічно важливими для економічної безпеки приймаючих країн. Це стосується насамперед енергетики, транспорту, телекомунікацій. Залучення іноземних інвестицій саме у ці галузі стало можливим завдяки процесам приватизації у цих секторах, які були розпочаті урядами багатьох країн третього світу.

У більшості галузей, які відкривалися для іноземних інвестицій, були скасовані такі раніше поширені методи політики регулювання ПІІ, як обмеження на придбання іноземним капіталом акцій місцевих компаній та обов'язковість створення спільних підприємств. Було знято низку обмежень на контроль над підприємствами, якщо придбавалися контрольні пакети акцій при крупних вкладеннях у галузі, стратегічно важливі для даної країни, або при приватизації державної власності.

3. Лібералізація низкою країн імміграційного законодавства у частині використання іноземних фахівців для керівництва й роботи у філіях зарубіжних компаній. Широко застосовується також і лібералізація валютного регулювання при збереженні багатьма країнами деяких валютних обмежень за умов несприятливого стану платіжного балансу. Крім того, зменшуються, а часто й зовсім скасовуються вимоги щодо мінімального обсягу інвестицій. Це дозволяє малим та середнім фірмам брати участь у загальносвітовому процесі глобалізації.

Суворі системи видачі дозволів на підприємницьку діяльність замінюються спрощеними процедурними реєстраціями, які включають мінімальний набір типових для всіх господарюючих суб'єктів вимог. Контроль зберігається тільки в окремих, найбільш важливих для національної економіки галузях або в тих

випадках, коли ПП здійснюються шляхом злиття й поглинань.

У багатьох країнах, що розвиваються, а також із перехідною економікою необхідні зміни режиму регулювання ПП відбиваються у змінах і доповненнях до правових актів загального характеру, дія яких поширюється на всі господарчі суб'єкти незалежно від їх громадянства. Проблема створення ефективного законодавства для ПП з урахуванням національних інтересів приймаючої країни – завдання досить складне. Саме тому державна політика передбачає встановлення певних темпів і характеру лібералізації, регулювання діяльності іноземних інвесторів.

Отже, незважаючи на загальну тенденцію до лібералізації руху капіталів, національне законодавство навіть у найбільш відкритих для іноземного капіталу країнах зберігає положення, які передбачають контроль за залученням ПП в економіку та їх подальшим рухом. Аналогічна ситуація спостерігається й при укладенні багато й двосторонніх угод щодо руху капіталу між окремими країнами. Такі угоди гарантують іноземному капіталу вільний доступ до місцевих ринків, але жодна сторона не відмовляється від контролю над ПП.

4. Лібералізація низкою країн імміграційного законодавства у частині використання іноземних фахівців для керівництва й роботи у філіях зарубіжних кампаній. Широко застосовується також і лібералізація валютного регулювання при збереженні багатьма країнами деяких валютних обмежень за умов несприятливого стану платіжного балансу. Крім того, зменшуються, а часто й зовсім скасовуються вимоги щодо мінімального обсягу інвестицій. Це дозволяє малим та середнім фірмам брати участь у загальносвітовому процесі глобалізації.

5. Прискорення процесу лібералізації регулювання ПП і одночасне зростання вимогливості до оцінки інвестиційного клімату в країні базування. привело до того, що ТНК значно збільшили простір для розміщення капіталу і стали надзвичайно розбірливими, тобто підходять з проведенням ринкового реформування економік країн, що розвиваються, та постсоціалістичних держав посилюється конкуренція на ринку капіталів. За таких умов для залучення іноземного капіталу обмежитись тільки здійсненням ліберальної політики регулювання вже недостатньо, необхідні

цілеспрямовані, стимулюючи заходи.

6. Розширення використання глобальної інвестиційної стратегії новими інвесторами: хеджевими фондами та закритими акціонерними компаніями, виникнення великих компаній у країнах, що розвиваються, і в державах із перехідною економікою, що стали активними інвесторами за кордоном. Наприклад, ведучими інвесторами на ринках країн СНД (головним чином України, Білорусі, Узбекистану, Казахстану) є російські компанії. Їх частка складає 1/3 прямих іноземних інвестицій на ринках СНД.

Російські компанії практично не мають конкурентів у нафтогазовій і телекомунікаційній сфері, вони постійно проникають на ринки металургійної і харчової промисловості, нерухомості, у роздрібну торгівлю, страхову справу. Згідно з прогнозом, у 2010 р. обсяг зовнішніх інвестицій Росії досягне 52 млрд. дол., вона може посісти 5-е місце серед країн, що розвиваються, та з транзитивною економікою. За офіційними даними Держкомстату України, станом на перше липня 2007 р. в Україні функціонувало 1633 підприємства з російським капіталом, а у Росії з українським капіталом – 81.

В Україні нафтовидобуток і нафтопереробка належить чотирьом російським компаніям. У телекомунікаційній сфері російський приватний капітал контролює майже 90% ринку послуг мобільного зв'язку. Газпром встановив контроль над інфраструктурою експортерів газу Узбекистану і Туркменістану. Наразі він контролює майже весь експорт газу з країн Центральної Азії.

7. За останні 10 років підвищилась роль країн ОЕСР у експорті ПІІ. Ведучими донорами в зазначений період були Франція, Японія, Велика Британія, Швейцарія, Нідерланди, Іспанія. Зростання інвестиційної активності перелічених держав пояснюється багатьма макроекономічними та структурними факторами, серед яких слід назвати великі позитивні сальдо платіжних балансів за поточними операціями. Ця обставина спонукає інвесторів реінвестувати кошти за кордоном. Головними реципієнтами ПІІ протягом 1997– 2006 рр. були Австралія, Мексика, Польща, Республіка Корея, США, Туреччина.

8. Високими темпами зростає потік ПІІ в 10 нових країн-учасниць ЄС. На

думку МВФ, усі вони виграли від посилення потоку прямих іноземних інвестицій, які в середньому дорівнювали 5% їх ВВП. Інвесторів приваблює висока кваліфікація робочої сили в країнах базування та її менша вартість порівняно з Західною Європою

Необхідно вирізняти *фактори прискорення руху капіталу* та зростання в умовах глобалізації:

- суттєве збільшення попиту на іноземний капітал, особливо з боку транзитивних держав та країн, що розвиваються, що призводить до надзвичайного загострення міжнародної конкуренції за іноземні інвестиції. Переможцями в цій боротьбі стають країни зі стабільною політичною ситуацією та сприятливим інвестиційним кліматом. Отже, масштаби залучення іноземного капіталу в ту чи іншу країну залежать від того, наскільки ця проблема стала пріоритетною в економічній політиці держави;

- стандартизація системи транспорту: залізничного, автомобільного, морського, трубопровідного, повітряного.

- революція у засобах зв'язку й у системі універсального накопичення й використання інформації як засобу ділових та фінансових контактів;

- поширення спеціальних (вільних) економічних зон;

- вивіз капіталу прискорюють і генерують численні міжнародні економічні організації: Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції й розвитку (МБРР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Банк міжнародних розрахунків (БМР), Багатостороннє інвестиційне гарантійне агентство (БІГА), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Організація економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР), СОТ та ін.

4.2. Форми, види та методи міжнародного руху капіталу

Доцільно розрізняти *форми, види та методи руху капіталу*. За критерієм функціонального призначення капіталу вирізняють позичковий і підприємницький

капітал. *Позичковий капітал* має на меті отримання відсотка. *Підприємницький капітал* вкладається у виробництво з метою отримання прибутку. Експорт капіталу у підприємницькій формі – це організація компанії-експортером виробництва на території певної країни. Діяльність такого підприємства зазвичай ґрунтується на застосуванні новітнього обладнання і сучасних технологій, підготовці необхідних кадрів, посиленні конкурентного тиску на місцеві фірми. Як відомо, експорт підприємницького капіталу здійснюється як у формі портфельних, так і прямих інвестицій. *Прямі інвестиції* дають право прямого контролю за іноземними підприємствами та компаніями, *портфельні інвестиції* такого права не дають.

Критерій поділу іноземного капіталу на види – об'єкти інвестування. Позичковий капітал має види: товарні кредити, що надаються експортерами імпортерам, та валютні, що надаються банками у грошовій формі. *Підприємницький капітал вивозиться у семи видах*: конвертована валюта, валюта країни реципієнта, будь-яке рухоме і нерухоме майно, акції, облігації, інші цінні папери, грошові вимоги і права вимоги, які гарантовані першокласними банками, будь-які права інтелектуальної власності, права на здійснення господарської діяльності. Залежно від організаційних особливостей здійснення інвестицій вирізняються шість *методів вивозу позичкового капіталу*: готівка, яка зараховується на рахунок і надходить у розпорядження позичальника, акцепт, депозитні сертифікати, облігаційна позика, лізинг, великомасштабні операції на компенсаційній основі.

Методи іноземного інвестування підприємницького капіталу: створення спільних підприємств; створення підприємств з 100 відсотковим іноземним капіталом; придбання у власність діючих підприємств або їх підрозділів; організація філіалів і дочірніх підприємств зарубіжних компаній; придбання рухомого і нерухомого майна у натуральній формі або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів; придбання майнових прав.

Історично першим виникає експорт позичкового капіталу. При цій формі одна країна виступає у ролі кредитора, а інша – позичальника. Останній проводить емісію облігацій, номінал яких у сумі дорівнює розміру потрібної позики і передає їх країні-кредитору. Мобілізувавши частину надлишку капіталу, країна-кредитор

направляє його країні-позичальнику.

Сьогодні реально підприємство може одержати кредит практично двома методами: шляхом лізингу та на компенсаційній основі. Розрізняють такі *форми лізингу*: оперативний, фінансовий, лізинг нового обладнання та такого, що було у користуванні, лізинг рухомого та нерухомого майна. Оперативний лізинг здійснюється на основі контрактів, які укладаються на короткий термін. Орендарю надається право через певний час ліквідувати угоду. Після завершення строку дії угоди предмет угоди може повернутись до власника або знову здаватись в оренду.

Фінансовий лізинг застосовується за умов досить тривалого строку контракту (від 5 до 10 років) та амортизації усієї або більшої частини вартості обладнання. Після завершення терміну дії фінансового лізингового контракту орендар може повернути об'єкти оренди, продовжити угоду або укласти нову, купити об'єкт лізингу за залишковою вартістю. Лізинг, який виходить за національні кордони, тобто коли хтось з учасників угоди не є резидентом у даній країні, називається міжнародним. Він поділяється на експортний та імпорتنний. Розвиток міжнародного лізингу починається у 70-ті рр. XX ст. з метою стимулювання експорту та інвестицій з боку промислових компаній.

Дуже часто лізинговій компанії не вистачає власних коштів для здійснення своїх операцій. У таких випадках вона залучає позички, тобто здійснює лізинг із додатковим залученням коштів. Останній складає 85% усіх угод із лізингу. Орендодавець бере довгострокову позичку у одного або декількох кредиторів на суму до 80% вартості зданих в оренду активів без права регресу на орендаря. Забезпечується позика орендними платежами та обладнанням.

Останнім часом поширилась практика укладання угод під назвою “*допомога у продажі*” (*sales-aid*), яка застосовується для обладнання низької вартості – від 5 до 20 тис. дол. Згідно з цими угодами виробник пропонує клієнтам фінансування своєї продукції за допомогою лізингової компанії. Остання використовує при цьому торговельну мережу постачальника, а постачальник поліпшує й збільшує можливості збуту своєї продукції. За умов тривалого співробітництва підприємств із лізинговими компаніями укладаються угоди з надання *лізингової лінії* (*lease-line*). Ці

угоди подібні банківським кредитним лініям і дозволяють орендареві брати додаткове обладнання у лізинг без укладання кожного разу нового контракту.

Застосовується також *лізинг-операція*, яка має досить складну структуру. Багато угод включають не менш ніж три контракти: між орендарем і орендодавцем; між постачальником та орендодавцем; між орендодавцем і банком. Щодо лізингу рухомого майна слід зауважити, що він передбачає наявність стандартних типів контрактів. Лізинг нерухомості ґрунтується на контрактах, окремі пункти яких укладаються в індивідуальному порядку.

Відтепер розповсюджуються великомасштабні *операції на компенсаційній основі*. Сутність таких операцій полягає у тому, що одна країна, використовуючи обладнання та технологію іншої країни, будує на своїй території промисловий об'єкт, продукцією котрого і буде розраховуватись за надане обладнання та технологію. Указані операції слід відрізняти від звичайних компенсаційних угод, коли відбувається обмін декількома товарами між державами.

Компенсаційні операції зазвичай невеликі за сумами, у той час як великомасштабні операції здійснюються на мільйони доларів. Великомасштабні операції проводяться на умовах кредиту (довгострокового і на великі суми), тому для їх здійснення залучаються великі банки. Укладанню угоди про великомасштабні операції зазвичай передує угода між державами на урядовому рівні. Більш того, після будівництва об'єкта і виплати за кредитами відносини між контрагентами продовжуються ще й у подальшому. Звичайна ж компенсаційна операція є короткостроковою і часто обмежується разовою угодою.

Швидкий прорив на міжнародні ринки та високі темпи економічного зростання багатьох країн світу обумовлені саме залученням капіталу у формі прямих іноземних інвестицій. Останнім часом спостерігається різке збільшення попиту на ПІІ з боку усіх категорій країн, що утворюють світове господарство: розвинених країн, країн, що розвиваються, країн із перехідною економікою. У ролі прямого інвестора частіше виступають транснаціональні корпорації, які використовують ресурси та конкурентні переваги багатьох країн світу і стрімко поширюються.

Як відмічено в новій доповіді ЮНКТАД «World Investment Report 2007» притік прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в цілому у світі в 2006 р. зріс на 38% і склав 1306 млрд. дол. За даними ЮНКТАД, відтік ПІІ в 2006 р. зріс на 45% і склав 1216 млрд. дол. Значна частина транскордонних інвестицій здійснювалась приватними транснаціональними корпораціями. На початок 2006 р. у світі функціонувало 78 тис. материнських компаній, які мали 780 тис. іноземних філіалів з персоналом 63,8 млн. людей. Наразі ТНК контролюють майже половину світового промислового виробництва, більш ніж 50 % міжнародної торгівлі. На промислово розвинені країни припадає 65,5% валових ПІІ.

Найзначніші експортери капіталу – Японія, США, Франція, Німеччина, Велика Британія. Географічно майже 80% прямих зарубіжних інвестицій переміщується серед розвинених країн світу, інші направляються в країни, що розвиваються, та в держави з перехідною економікою.

З метою залучення іноземних інвестицій та вирішення завдань системного та структурного реформування у світовій економічній практиці успішно використовуються *є спеціальні (вільні) економічні зони (СЕЗ)* – це обмежені промислові райони, які являють собою частину території держави з безмитним торговельним режимом, де іноземні фірми, що виробляють продукцію, головним чином, на експорт, користуються низкою податкових та фінансових пільг.

Ефективно функціонуючі СЕЗ дозволяють успішно втілювати в життя концепцію створення територій інноваційного прориву, економічних інноваційних груп, які стають сполучними елементами приєднання до глобальної світової економіки. Світова практика доводить, що найбільшу ефективність виявили спеціальні зони з чітко визначеною метою своєї діяльності, невеликі за територією, тобто так звані “точкові зони”. Цю обставину слід враховувати і перехідним країнам. Особливу увагу необхідно приділити створенню відповідних економічних, правових та організаційних умов для функціонування *технологічних зон*. Саме ця форма організації економіки може стати не тільки фактором включення до світових глобальних процесів, а й забезпечить можливість інноваційного розвитку перехідних економік.

Досвід багатьох країн із перехідною економікою (Китаю, нових членів ЄС) доводить, що позитиви щодо іноземного інвестування набагато перевищують загрози цієї форми міжнародних економічних зв'язків. Інвестиційний режим спрямовувався на максимально повне включення прямих зарубіжних інвестицій у стратегію економічного розвитку та зростання.

Прискорення процесу лібералізації регулювання ПІІ привело до того, що ТНК значно збільшили простір для розміщення капіталу і стали надзвичайно розбірливими у виборі країни-реципієнта, тобто вимогливо підходять до оцінки інвестиційного клімату в країні базування. З проведенням ринкового реформування економік країн, що розвиваються, та постсоціалістичних держав посилюється конкуренція на ринку капіталів. За таких умов для залучення іноземного капіталу обмежитись тільки здійсненням ліберальної політики регулювання вже недостатньо, необхідні цілеспрямовані, стимулюючі заходи.

На думку експертів ООН, для залучення ПІІ багатьом країнам насамперед необхідно створити про себе уявлення як про сприятливе місце для реалізації іноземних проектів. Зміна інвестиційного іміджу потребує поширення інформації, корисної для інвесторів. Це насамперед відомості загального характеру про країну і її інвестиційні можливості (макроекономічні показники, стан окремих галузей, перелік і окремі дані про місцеві компанії – потенційних партнерів по спільних підприємствах за участю іноземного капіталу або постачальників тих або інших необхідних для реалізації інвестиційних проектів товарів, докладна інформація про здійснювані або плановані в даній програмі приватизації).

Необхідна також інформація юридичного характеру щодо законодавчого й адміністративного режимів ПІІ у цілому діяльності приватного бізнесу, існуючих засобів заохочення інвестицій, структури органів і процедур, із якими іноземному інвестору доведеться мати справу при здійсненні проекту. Інформація про інвестиційні можливості країни та існуючий у ній режим регулювання ПІІ особливо важлива, позаяк при її відсутності міжнародні інвестори взагалі не розглядають цю країну як партнера. Таку інформацію ТНК зазвичай одержують від міжнародних консультаційно-досліджувальних фірм, які регулярно публікують відповідні

довідники.

Однак такої інформації явно недостатньо для прийняття рішення. Для значного залучення іноземних інвесторів за сучасних умов необхідні спеціальні стимулюючі заходи податкового, фінансового та організаційного характеру. Такі заходи мають компенсувати існуючі недоліки загальноекономічної кон'юнктури в певній країні або посилити привабливість окремих галузей чи районів для реалізації інвестиційних проектів. Із середини 80-х рр. у світі спостерігається активний процес збільшення масштабів використання спеціальних заходів із стимулювання ПІІ як на загальнонаціональному рівні, так і на рівні регіональному.

Разом із тим відповідно до проведених досліджень наявність спеціальних стимулів не завжди виявляється для міжнародних інвесторів основним чинником при виборі місця розташування того чи іншого проекту. Досить важливим є і питання про те, які види спеціальних стимулюючих заходів найбільш ефективні. Існує низка суттєвих відмінностей між основними видами стимулюючих заходів із точки зору витрат та майбутніх доходів.

Наприклад, фінансові стимули передбачають безпосередні витрати державних коштів, при цьому немає гарантій, що майбутній проект буде доведено до логічного завершення. Податкові стимули не потребують безпосередніх витрат, зазвичай вони стають чинними тільки тоді, коли проект повністю завершено. Інші види стимулів, наприклад, створення за державний рахунок транспортних та інших інфраструктурних об'єктів, мають нецільовий характер і можуть залучити до реалізації інвестиційних проектів не тільки іноземний, але й вітчизняний капітал.

Навіть при подібності декларованої політики щодо іноземних інвестицій практичне інвестування в окремих країнах потребує різних витрат часу та коштів на отримання необхідних дозволів та узгоджень. Значні відмінності спостерігаються і в умовах здійснення інвестиційних проектів після початку реалізації проекту (витрати на будівництво виробничих і необхідних інфраструктурних об'єктів, на поточну господарську діяльність, експортно-імпортні операції, механізм сплати податків, характер взаємодії з місцевою владою).

При інших рівних умовах названі розбіжності позначаються на

конкурентоспроможності приймаючої країни з точки зору її привабливості для ПІІ. Тому цілеспрямовані зусилля зі зниження надмірних виплат на ведення бізнесу, в тому числі пов'язаних з адміністративними та іншими бюрократичними моментами, являють важливу складову частину стратегії підвищення привабливості країни для іноземних інвесторів. Отже, для приймаючої країни важливо не просто прагнути до ліквідації надмірних бюрократичних та інших бар'єрів на шляху інвестицій, але й постійно вивчати ситуацію в тих країнах, із якими доводиться конкурувати на міжнародних ринках капіталів.

Зарубіжний досвід показує, що найбільший ефект дає побудова національної системи регулювання ПІІ, коли інвестор має справу з одним державним органом або агентством, які допомагають йому здійснити усі узгоджувальні та дозвоільні процедури для початку роботи. Однак такий захід може бути ефективним тільки в разі наділення відповідного агентства достатніми повноваженнями, а існуюча в країні система й процедури регулювання інвестицій чітко визначені й не містять у собі неформальних аспектів, які суттєво викривляють і змінюють «правила гри», встановлені національним законодавством.

Зарубіжні експерти відмічають, що ТНК часто працюють за умов нестачі інформації, і як результат – процес прийняття рішень про інвестування підлягає впливу різноманітних факторів. Тому при наявності однакових загальноекономічних умов більш привабливими для ТНК виявляються країни, про які вони мають більше інформації, особливо позитивного характеру. Отже, надзвичайно важливо забезпечити потенційних іноземних інвесторів розгорнутою, достовірною й оперативною інформацією щодо можливостей інвестування.

Світовий досвід показує, що найбільшого ефекту така інформація досягає при селективному виборі кола одержувачів інформації. В маркетинговій стратегії такий підхід відомий як «*таргетинг*» (*targeting*). Інформація спрямовується не на усіх потенційних інвесторів одночасно, відбирається саме те коло, на яке необхідно впливати з метою залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки.

Ефективно функціонуючі СЕЗ, як свідчить міжнародний досвід, дозволяють успішно втілювати в життя концепцію створення територій інноваційного прориву,

економічних інноваційних груп, які стануть сполучними елементами приєднання до глобальної світової економіки.

Підтвердженням такої позиції може бути саме визначення сутності спеціальної економічної зони. Хоча аналіз вітчизняної та світової економічної літератури, на жаль, не дає однозначної відповіді на це питання, наведемо найбільш розповсюджені визначення цього поняття. На думку експертів ООН, СЕЗ – це обмежені промислові райони, які являють собою частину території держави з безмитним торговельним режимом, де іноземні фірми, що виробляють продукцію, головним чином, на експорт, користуються низкою податкових та фінансових пільг.

4.3. Прямі іноземні інвестиції: форми та наслідки.

Прямі іноземні інвестиції можуть здійснюватися у формі кредитування, створення нових підприємств за кордоном (шляхом будівництва на кошти іноземних інвесторів); завдяки придбанню акцій вже діючого підприємства, яке тепер перебуває у власності інвестора або під його контролем. Це підтверджує високий рівень зобов'язань інвестора перед підконтрольною йому фірмою щодо передавання нових технологій, нових форм менеджменту, підготовки кадрів. Розповсюдженою формою ПІІ стають немайнові, рухомі активи. Така форма охоплює передання підконтрольній фірмі нових технологій, виробничих ноу-хау, прав на користування торговельною маркою головної компанії тощо, важливе місце в цій формі прямих іноземних інвестицій належить технологічному трансферу.

Це пов'язано із розробкою нової техніки, з придбанням навичок роботи на ній, тобто із інтелектуальною власністю іноземної компанії – інвестора. Компанії, розташовані в країнах з достатніми обсягами капіталів можуть отримувати додаткові й достатньо тривалі вигоди від продажу продуктів своєї інтелектуальної власності. Особливо це відчувається у галузях фармакології, освіти, медицини, науково-дослідницьких й опитно-конструкторських розробках. Наслідком виступає бажання материнської компанії розміщувати науково-дослідні центри в країнах розташування дочірніх компаній.

Принципи технологічного трансферу:

1. Корисність відповідної технології.
2. Наявність сприятливих соціальних і економічних умов, що забезпечують її передавання
3. Готовність й здатність приймаючої країни використати та адаптувати технологію.

Можливості використання технологічного трансферу та отримання всіх його вигод для приймаючої країни зростають із підвищенням індустріалізації країни. На сучасному етапі розвитку світового господарства це стає вимогою й велінням часу.

Однією із форм прямих іноземних інвестицій виступає створення спільних з іноземними інвесторами підприємств на власній території країни. Спільні з іноземним капіталом підприємства передбачають поєднання майна вітчизняних і закордонних юридичних або фізичних осіб. Наслідком виступає інтернаціональна форма власності.

Характерні риси спільних підприємств:

- Створення з іноземним інвестором спільної власності на матеріальні й фінансові ресурси, яка використовується для виконання виробничих, науково-технічних, зовнішньоекономічних функцій;
- Вироблені продукти становлять спільну власність;
- Партнери несуть спільну відповідальність за ризики та збитки;
- Реалізація продуктів відбувається як на ринках країни базування, так і за кордоном;
- На основі узгоджених інтересів партнерів відбувається спільне управління СП;
- Результати. Отримані від діяльності СП (прибутки або збитки) розподіляються відповідно до внесеної ними частки матеріальних і фінансових засобів у спільне майно.

Країна, яка приймає ресурси іноземних партнерів для створення СП має певні переваги, а саме:

- 1) зростають виробничі потужності та ресурси завдяки імпорту прямих підприємницьких капіталів;
- 2) суттєво поширюється використання передових технологій, стандартизації й уніфікації;
- 3) удосконалюється менеджмент підприємства;
- 4) підвищуються якість виготовлених продуктів і кваліфікація кадрів;
- 5) зростає продуктивне використання національних ресурсів, долаються структурні диспропорції у національній економіці;
- 6) створюються можливості виходу продуктів національного виробництва на світовий ринок;
- 7) розвивається національна науково-дослідна база;
- 8) збільшуються експортні надходження до країни у вигляді податків на діяльність спільного підприємства, покращується платіжний баланс;
- 9) Ризик повернення іноземних капіталовкладень повністю покладено на засновників.

Партнер СП, власник іноземного капіталу також має певні вигоди від створення й діяльності спільного підприємства, які полягають у такому: збільшення прибутків від участі і використання природних і трудових ресурсів країни, що приймає іноземний капітал; підвищення конкурентноспроможності виробленої продукції на міжнародному ринку завдяки зниженню витрат шляхом залучення більш дешевих факторів виробництва (сировини, природних ресурсів, робочої сили тощо); розширення обсягів продажу своєї продукції в країні базування, зростання контролю над внутрішнім ринком приймаючої країни.

В Україні процес створення спільних підприємств поступово набирає значних обсягів. У виробничій сфері поширені спільні підприємства в харчовій промисловості, машинобудуванні та металообробці, у паливній галузі, будівництві та виробництві будівельних матеріалів. Середній розмір інвестицій складає до 500 тис. дол. США на одне підприємство, кількість інвестиційних зарубіжними партнерами підприємств вже перевищила 7000.

Можна виділити наступні тенденції розвитку спільного підприємництва в Україні:

- стійке поширення спрямування СП на нові види економічної діяльності;
- переважна більшість партнерів є вихідцями з країн СНД, колишнього СРСР та країн, що розвиваються;
- поступове збільшення потоку інвестицій з базуванням у промислово розвинених країнах;
- створення СП на двосторонній основі;
- орієнтація міжнародних СП на виробництво товарів і послуг, збут яких легко забезпечити на внутрішньому ринку;
- підтримка традиційних експортно-імпоротної орієнтації України;
- обережність іноземних партнерів у значних інвестиціях;
- активна участь малих закордонних фірм, орієнтованих на швидку віддачу невеликих інвестицій;
- зосередження міжнародних СП у промислових центрах, індустріально розвинених регіонах України у вільних економічних зонах.

Згідно із законодавством на території України можуть створюватися СП у таких формах:

1. Нові СП з певною часткою іноземного капіталу та їхні філії, дочірні компанії.
2. Перетворення вже діючого підприємства в спільне підприємство шляхом залучення іноземного капіталу у вигляді прямих чи портфельних інвестицій.
3. Укладання інвестиційного договору між іноземним й національним партнерами на будівництво капіталомістких об'єктів у певних сферах діяльності.

Наслідки прямих іноземних інвестицій

Прямі іноземні інвестиції суттєво впливають на соціально-економічний розвиток, як країн-інвесторів, так і приймаючих країн, а отже, на розвиток світового господарства в цілому. Оскільки останнє має неоднорідну структуру, постільки й наслідки іноземного інвестування будуть різнитися для країн базування, приймаючих країн, промислово розвинених країн, країн, що розвиваються та країн із перехідною економікою. Цей вплив може бути позитивним або мати недоліки. Для кожного

конкретного випадку ці характеристики можуть відрізнятися, але аналіз ситуацій на світовому ринку капіталів дозволяє зробити висновки:

Для промислово розвинутих країн позитивні наслідки наступні: розширення експортних ринків; більш вільний доступ до дешевих ринків сировини й робочої сили; можливість отримання додаткових доходів завдяки реалізації приймаючій країні нових технологій та менеджерських ноу – хау; мінімізація оподаткування; покращення стану платіжного балансу; зростання конкурентно спроможності.

Недоліками застосування ПІІ виступають: вплив капіталів із національної економіки з наслідками можливого зниження темпів економічного зростання; скорочення додаткових робочих місць й зростання напруги на внутрішньому ринку праці; можливість використання реалізованих новітніх технологій, менеджерські новації проти країни-інвестора.

Якщо промислово розвинена країна виступає приймаючою стороною, що часто зустрічається в сучасній Європі, то позитивні наслідки є більш вагомими й частіше зустрічаються, а саме:

- 1) Збільшення робочих місць;
- 2) Стимулювання внутрішньої конкуренції;
- 3) Структурна перебудова економіки (переважне інвестування високотехнологічних галузей, фінансування фундаментальних досліджень).

Для країн, що розвиваються й країн з перехідною економікою:

Позитивними наслідками є: збільшення потенціалу для економічного зростання; запровадження новітніх технологій у виробництво; створення нових робочих місць; підвищення рівня освіти та кваліфікації робочої сили; оволодіння досконалими методами менеджменту; підвищення конкурентно спроможності продуктів міжнародного виробництва на зовнішніх ринках; покращення платіжного балансу (скорочення імпорту й зростання експорту); зміцнення позицій країни у сферах міжнародного виробництва.

Негативний вплив ПІІ:

- 1) Технологічна залежність;
- 2) Перехід до використання імпортованих штучних ресурсів задля здійснення між

народного виробництва;

- 3) Порушення економічних планів;
- 4) Культурні зміни;
- 5) Зростання втручання ТНК в діяльність уряду приймаючої країни та інше.

4.4. Законодавча база

Правове регулювання міжнародного руху капіталу має свою історію. Так, у 1930 р. в рамках кодифікаційної конференції Ліги Націй були визначені наступні принципи правового режиму іноземних інвестицій:

- надання іноземним інвесторам відповідних прав, що відповідають міжнародним стандартам;
- зобов'язання країни-експортера капіталу дотримуватись законів країни імпортера;
- забезпечення захисту прав та інтересів іноземного інвестора на території держави-імпортера;
- право інвестора звертатися до міжнародних органів з метою вирішення спорів.

На забезпечення економічних інтересів країн, що беруть участь у міжнародному інвестиційному процесі, спрямована Декларація про невід'ємний суверенітет держав щодо їх багатств та природних ресурсів, прийнята в резолюції Генеральної Асамблеї 1803 (XVII) 14 грудня 1962 р.

Для регулювання міжнародних відносин у галузі інвестицій, технологій та фінансів велике значення мало створення в 1964 р. Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД); ухвалення в 1967 р. Радою Організації економічного співробітництва і розвитку проекту ; прийняття Конвенції про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами; підписання Сеульської конвенції про заснування багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій.

Так, у преамбулі Конвенції про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами, ратифікованої Верховною Радою України у 2000

р., міститься обґрунтування необхідності створення Міжнародного центру з врегулювання інвестиційних спорів. Потреба у зазначеному інституті обумовлена такими обставинами: ймовірністю виникнення спорів щодо іноземних інвестицій між Договірними державами та особами інших Договірних держав; необхідністю в певних випадках застосування міжнародно-правових засобів; прагненням встановити такі засоби під егідою Міжнародного банку реконструкції та розвитку.

Згідно зі статтею 1 документа, метою Центру є забезпечення вирішення через примирення та арбітраж інвестиційних спорів між Договірними державами та особами інших Договірних держав у відповідності з положеннями цієї Конвенції.

До компетенції Центру належить вирішення правових спорів, що виникають безпосередньо з відносин, пов'язаних з інвестиціями, між Договірною державою (або будь-яким уповноваженим органом Договірної держави, про який повідомлено Договірною державою Центру) та особою іншої Договірної держави, при умові наявності письмової згоди учасників спору про передачу такого спору для вирішення Центру. Сторони, що досягли такої згоди не вправі відмовитися від неї в односторонньому порядку.

Будь-яка Договірна держава вправі в момент ратифікації, приєднання або схвалення цієї Конвенції, а також в будь-який час після цього повідомити Центр про категорію чи категорії спорів, які підлягають або не підлягають компетенції Центру.

Велике значення для поглиблення взаємовигідного економічного співробітництва та регулювання руху капіталу між країнами СНД має «Угода про співробітництво в галузі інвестиційної діяльності», підписана 24.12. 1993 р. Мета Угоди – співробітництво у розробці та здійсненні інвестиційної політики стосовно своїх суб'єктів господарювання, а також суб'єктів господарювання держав, що не є учасницями Угоди, і міжнародних організацій з метою забезпечення взаємного захисту інтересів Сторін у цій галузі.

Інвесторами кожної із Сторін в інших державах, що є учасницями Угоди далі - інвестори Сторін), є: юридичні особи, створені згідно із законодавством однієї із Сторін і правомочні здійснювати інвестиції; фізичні особи

- громадяни Сторін та громадяни інших держав, що постійно проживають на їхній території, а також особи без громадянства; держави-учасниці цієї Угоди і розміщені в межах їхньої території державні та адміністративно-територіальні утворення в особі уповноважених ними юридичних і фізичних осіб відповідно до законодавства Сторін.

Сторони уповноважують відповідні державні органи проводити консультації й обмін інформацією з питань інвестиційної діяльності при розробці заходів державного регулювання інвестиційних процесів і механізму їх реалізації, а також консультації в інших необхідних випадках. Сторони виходитимуть з того, що правовий режим інвестицій Сторін, а також діяльність інвесторів з їх здійснення не можуть бути менш сприятливими, ніж режим для інвестиційної діяльності юридичних і фізичних осіб держави за місцем інвестування.

Угодою забезпечується захист інвестицій за місцем інвестування, вони не підлягають націоналізації і не можуть бути піддані реквізиції, крім як у виняткових випадках, передбачених законами. Рішення про націоналізацію і реквізицію приймаються в порядку, встановленому законодавством держави за місцем інвестування. У таких випадках державою за місцем інвестування виплачується інвесторам Сторін швидка, адекватна та ефективна компенсація. Рішення про задоволення претензій інвестора у разі націоналізації і реквізиції можуть бути прийняті за згодою Сторін або оскаржені в суді держави за місцем інвестування.

Інвестори Сторін мають право на відшкодування збитків, включаючи втрачену вигоду, завданих їм в результаті дій державних органів або посадових осіб, що суперечать законодавству держави за місцем інвестування, а також внаслідок неналежного здійснення такими органами чи посадовими особами передбачених законодавством обов'язків щодо інвесторів Сторін або підприємств з цими інвестиціями. Інвесторам Сторін після сплати відповідних податків і зборів гарантується безперешкодний переказ до держав-учасниць цієї Угоди, а також до інших держав прибутку та інших сум, отриманих у зв'язку із здійсненими ними інвестиціями.

Сторони вживатимуть заходів з метою зближення свого законодавства з питань інвестиційної діяльності, в тому числі з питань порядку створення підприємств з інвестиціями Сторін і їхніх організаційно-правових форм, питань оподаткування, трудових відносин, територіальних і галузевих обмежень щодо вкладення інвестицій, екологічної і санітарно-гігієнічної експертизи, обліку та звітності їхньої діяльності.

Підприємство з інвестиціями Сторін може визначати умови реалізації виробленої ними продукції (робіт, послуг), включаючи ціну на неї, згідно із законодавством держави за місцем інвестування. Оплата підприємством з інвестиціями Сторін поставок товарів і послуг, у тому числі плата за користування земельними ділянками, житлом і нежилими приміщеннями на території держави за місцем інвестування здійснюється на загальних підставах, що діють для юридичних і фізичних осіб зазначеної держави.

Підприємства з інвестиціями Сторін, а також інвестори Сторін сплачують податки згідно з міждержавними угодами про уникнення подвійного оподаткування доходів та майна, а за відсутності таких угод - згідно із законодавством, діючим в державах-учасниках цієї Угоди. Для підприємств з інвестиціями Сторін у пріоритетних галузях господарства і в окремих регіонах може встановлюватися пільговий порядок оподаткування.

Трудові відносини, включаючи питання найму і звільнення, режиму праці і відпочинку, умов оплати праці, гарантій і компенсацій, на підприємствах з інвестиціями Сторін регулюються відповідно до законодавства держави за місцем інвестування. Соціальне страхування працівників підприємств з інвестиціями

Сторін і їхнє соціальне забезпечення (за винятком пенсійного забезпечення працівників з інших держав) регулюються законодавством держави за місцем інвестування.

Пенсійне забезпечення зазначених працівників і членів їхніх сімей згідно з Угодою про гарантії прав громадян держав-учасниць Співдружності Незалежних Держав у галузі пенсійного забезпечення від 13 березня 1992 року здійснюється відповідно до законодавства держав їхнього постійного проживання, при цьому

платежі на пенсійне забезпечення працівників з інших держав-учасниць цієї Угоди підприємства з інвестиціями Сторін перераховують до відповідних фондів держав постійного проживання цих працівників.

Спори інвесторів Сторін і підприємств з інвестиціями Сторін з державними органами, юридичними та фізичними особами, спори між інвесторами і підприємствами, в які здійснені інвестиції, вирішуються за погодженням між ними або підлягають розгляду в установленому порядку в судах за місцем інвестування чи, за домовленістю учасників спору, в третейському суді. Порядок вирішення згаданих спорів викладається в установчих документах.

Сторони дотримуватимуться в рамках свого законодавства погодженого підходу до питань, пов'язаних із залученням іноземних позик та інвестицій з держав, які не є учасницями цієї Угоди, і міжнародних організацій для здійснення проектів, що відповідають спільній зацікавленості Сторін, з наданням таким іноземним інвесторам прав на придбання національних цінних паперів, користування землею, оренду майна, а також із укладенням концесійних угод і створенням вільних економічних зон та інших форм діяльності.

Наведений зміст Угоди свідчить, що напрацьовані в процесі розвитку міжнародного права принципи регулювання міждержавного руху інвестицій знайшли застосування у даному документі.

У 90-х роках широкого поширення набули двосторонні та регіональні угоди, які передбачають вирішення подвійного завдання – заохочення та захист інвестицій. Прикладом такого документа може слугувати Рамкова угода між Україною та Європейським інвестиційним банком, підписана у Люксембурзі 14 червня 2005 р., яка спрямована на залучення позик банку для фінансування інвестиційних проектів в нашій державі.

4.5. Література:

1. Артьомов І.В. Проблеми і перспективи входження України в європейський Союз: Навчальний посібник, – Ужгород: Ліра, 2007. – 384 с.
2. Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2007. – № 19. – С. 3.

3. Гайдуцький П. Інвестиції – фундамент економічного зростання // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 127. – С. 7.
4. Васюренко Л. Взаємозалежність розвитку банківського сектору та інвестиційної діяльності в Україні// Банківська справа. – 2007. – № 1. – С. 24 – 28
5. Заходи проти виведення капіталів // Урядовий кур'єр. – 2007. – 3.08.
6. Клочко В. Глобалізація: економічні та соціально-культурні аспекти. – К.: Державна академія керівних кадрів культури і мистецтв, 2005. – 190 с.
7. Кухарська Н.О., Харічков С.К. Міжнародна економічна діяльність України: Навчальний посібник.– Х.: – «Одіссей», 2006. – 456 с.
8. Макуха С. М. Міжнародні господарські зв'язки країн із перехідною економікою в умовах глобалізації. – Х.: Право, 2005. – 304 с.
9. Міжнародна економіка. Навчальний посібник. За ред. Козака Ю. Г., Лук'яненка Д. Г., Макогона Ю. В. та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с.
10. Янцова К., Гриценко К. Кредитувати економіку, а не населення // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 30.

4.6. Питання для самоконтролю

1. Проаналізуйте складові міжнародного руху чинників виробництва.
2. Охарактеризуйте класичну теорію міжнародних інвестицій.
3. Проаналізуйте наслідки прямих іноземних інвестицій.
4. У чому полягає сутність міжнародного руху капіталу?
5. Назвіть причини експорту капіталу.
6. Назвіть особливості міжнародного руху капіталу в умовах глобалізації.
7. Які наслідки має міжнародне переміщення капіталу для країн-донорів і реципієнтів?
8. У яких формах здійснюється міжнародне переміщення капіталу?
9. Назвіть види експорту позичкового та підприємницького капіталу.
10. Визначте методи вивозу іноземного позичкового та підприємницького

капіталу.

11. Що являють собою спеціальні економічні зони, яку роль вони відіграють у розвитку економіки?

12. Визначте поняття «інвестиційний клімат країни».

13. Що означає поняття «сприятливий інвестиційний клімат»?

14. Проведіть порівняльну характеристику аналогій та відмінностей між прямими і портфельними інвестиціями.

4.7. Практикум

Тести

1. Що не належить до причин вивозу капіталу за кордон?

- а) можливість отримати більший прибуток у країні базування;
- б) наявність кваліфікованої і дешевшої робочої сили;
- в) намагання розширити ринок збуту товарів та послуг;
- г) прагнення збільшити зайнятість у країні відтоку капіталу;
- д) зростання ВВП країни-реципієнта.

2. До наслідків імпорту капіталу в країну базування не можна віднести:

- а) прискорення темпів росту ВВП;
- б) зростання конкуренції;
- в) активізація інноваційних процесів;
- г) технічна модернізація виробничих потужностей;
- д) зростання інфляційних процесів.

3. Який фактор не входить до причин, що створюють несприятливий інвестиційний клімат в Україні?

- а) недостатній розвиток конкурентної боротьби;
- б) недостатній захист прав власності;
- в) високий рівень бюрократизації економіки;

- г) нестабільність норм інвестиційного права;
- д) корумпованість суспільства.

4. Який компонент не включається до поняття «інвестиційний клімат країни»?

- а) досконалість інвестиційного законодавства;
- б) наявність виробничих ресурсів;
- в) чисельність населення;
- г) політичний та економічний стан держави;
- д) наявність ринків збуту товарів і послуг.

5. Для промислово розвинутих країн позитивні наслідки ПП наступні:

- а) розширення експортних ринків;
- б) більш вільний доступ до дешевих ринків сировини й робочої сили;
- в) мінімізація оподаткування;
- г) покращення стану платіжного балансу;
- д) зростання конкурентно спроможності;
- е) усе перелічене.

6. Прямі інвестиції можна віднести до:

- а) приватного капіталу;
- б) фіктивного капіталу;
- в) реального капіталу;
- г) акціонерного капіталу.

Задачі

2. Уряд одержав позику від іноземних кредиторів у сумі 1,5 млрд. дол. Під 8% річних. Використання цієї позики для розвитку виробництва дозволяє щорічно забезпечувати приріст ВВП у розмірі 420 млн. дол. Визначити, коли борг може бути погашений, якщо умови позики передбачають погашення одноразовою виплатою.

Економіка країни X характеризується такими показниками (млрд. євро): споживчі витрати – 100, інвестиції – 50, витрати держави – 15, експорт – 60, імпорт – 50. Якщо імпорт зросте на 5%, а експорт – на 10%, то чому дорівнюватиме ВВП?

ГЛАВА 5. СВІТОВИЙ РИНОК ПРАЦІ

План

- 5.1. Причини і форми транскордонного переміщення населення.
- 5.2. Світові центри притягання робочої сили.
- 5.3. Суперечливі наслідки міжнародної міграції робочої сили для країн-донорів та реципієнтів.
- 5.4. Міграційна політика держав в умовах глобалізації.

Основні поняття

Еміграція робочої сили: виїзд працівників за кордон.

Імміграція робочої сили: в'їзд працівників у приймаючу країну.

Міжнародна трудова міграція – переміщення робочої сили за кордон з метою одержання вищої зарплати та працевлаштування.

Наслідки світової міграції: вплив міждержавного переміщення населення на економіку, політику, культуру, соціальний захист населення країн-донорів і реципієнтів.

Незаконна міграція – незаконне переміщення людей через державні кордони.

Причини міграції: економічні, політичні, сімейні обставини.

Регулювання міграції: здійснення контролюючих функцій держави, комплексне управління міграційними процесами, основу якого складає створення умов, що протидіють міграції:

Форми міжнародної міграції: трудова, сімейна, рекреаційна, туристична.

Форми міжнародної трудової міграції:

- 1. За напрямками:
- 2. За рівнем кваліфікації мігрантів: висококваліфіковані працівники, некваліфікована робоча сила.

3. За часом перебування в еміграції: безповоротна, тимчасова, сезонна, маятникова.

4. За ставленням до закону: легальна, нелегальна.

Центри притягання мігрантів – Регіони світу та країни, які визнано центрами активного залучення мігрантів: США, Канада, Західна Європа, нафтодобуваючі країни Близького Сходу, Аргентина, Бразилія, Венесуела, Росія.

5. 1. Причини, форми і фактори прискорення транскордонного переміщення населення

Складовою частиною процесу глобалізації є міжнародне переміщення робочої сили, яке створює найгостріші проблеми для урядів усіх країн світу. Серед причин, що впливають на міграцію, вирізняють неекономічні та економічні. До першої групи включаються політико-правові, релігійні, етнічні (з'єднання сімей і переїзд на історичну батьківщину), екологічні, освітньо-культурні, психологічні чинники.

До економічних чинників слід віднести насамперед наявність країн із різним рівнем соціально-економічного розвитку, що викликає переміщення населення з країн бідних до країн із високим рівнем життя; стан національного ринку праці й тенденції його розвитку; структурну перебудову економіки, яка супроводжується скороченням певних виробництв і розвитком інших; темпи й масштаби впровадження досягнень науково-технічного прогресу, який супроводжується зростанням потреби у робітниках високої кваліфікації; зростання масштабів міграції капіталу, функціонування ТНК і спільних підприємств.

Огляд численних робіт, присвячених міжнародній трудовій міграції, дозволяє стверджувати, що посилення міграційного руху відбувається під впливом переважно економічних факторів. Визначаючи *причини світової міграції*, слід розрізняти необхідні й достатні умови здійснення цього процесу. Економічні чинники створюють необхідні умови, однак самі по собі вони не можуть вважатися достатніми умовами трудової міграції. Це означає, що при наявності економічних факторів міграція може і не відбутися доти, доки певна подія в особистому житті не

прискорить її і не стане поштовхом до руху. Таким чином, домінуюча роль належить економічним чинникам, які діють у взаємозв'язку й взаємозалежності з іншими факторами.

Кожна країна має свої особливості у здійсненні імміграційної політики. Але протягом останніх десятиріч досить виразно проявились спільні риси, притаманні світовому міграційному процесові. Це насамперед зростання темпів світової міграції, збільшення її масштабів, що є свідченням зростання процесів економічної глобалізації; збільшення частки трудових мігрантів серед тих, хто залишає свою країну.

Каталізаторами розвитку міжнародної міграції виступають економічні спади й кризи в країнах Латинської Америки, Північної Азії, Східної та Південно-Східної Азії, Північної Африки й Середнього Сходу, а також інтенсифікація переміщень із країн – колишніх колоній, до своїх економічно розвинутих метрополій.

Політичні потрясіння також сприяють міграції населення, наприклад, розпад так званого «східного блоку» і подальші економічні трансформації у новоутворених країнах Східної Європи та у країнах Центрально-Східної Європи. Крім того, однією з основних характеристик глобального світу стали регулярні локальні конфлікти, які виникають у різних точках планети і спричиняють масові потоки біженців.

Сучасна світова міграція суттєво прискорюється під впливом глобалізації вищої освіти. Значна частина студентів – вихідців із країн, що розвиваються, здобувши вищу освіту за кордоном у промислово розвинутих країнах, намагаються там залишитися працювати. Одночасно поширюються процеси залучення фахівців на роботу в менш розвинуті країни в тих випадках, коли випускники західних вузів не можуть знайти роботу на батьківщині. Такі зв'язки притаманні Західній Європі та країнам Азії. Розповсюджується також залучення спеціалістів із країн, що розвиваються, за тимчасовими контрактами на роботу в промислово розвинуті країни. Прикладом може бути використання індійських програмістів у США.

Фактором, який сприяє збільшенню попиту на працю, можна вважати процес старіння населення промислово розвинутих країн, які особливо стрімко розвиваються в країнах Західної Європи. Фахівці стверджують, що через два

десятиріччя зазначений регіон відчуватиме гострий дефіцит робочих рук. У цей час кількість пенсіонерів перевищить третину населення. Передбачається, що під впливом зазначеного фактора зростатиме міграція переважно з країн Азії та Африки.

Як доводить практика, вихідці з цих регіонів суттєво впливають на підвищення рівня народжуваності, сприяють економічному оздоровленню країн-реципієнтів. Відомо, що представники етнічних меншин удвічі частіше, ніж місцеве населення, створюють власний бізнес, вони проявляють меншу розбірливість при виборі праці. За прогнозами дослідника міжнародних міграційних процесів П. Сталкера, протягом 1995 – 2025 років чисельність робочої сили у бідних країнах-донорах збільшиться з 1,4 млрд. до 2,2 млрд. чоловік. При нинішньому рівні розвитку торгівлі та інвестицій навряд чи вдасться забезпечити зайнятість такої значної кількості нових працівників.

Міжнародна міграція існує в різних формах: трудова, сімейна, рекреаційна, туристична. Міжнародна трудова міграція є формою транскордонного руху населення з метою працевлаштування та пошуку вигідніших умов праці. Виділяють такорми трудової міграції :

1. За напрямками:

- із країн, що розвивають в промислово розвинені;
- міграція у межах промислово розвинених країн;
- міграція між країнами «третього світу»;
- міграція з постсоціалістичних країн у промислово розвинені;
- міграція висококваліфікованих фахівців із промислово розвинених країн, у країни, що розвиваються.

2. За рівнем кваліфікації мігрантів: висококваліфіковані працівники, некваліфікована робоча сила.

3. За часом перебування в еміграції: безповоротна, тимчасова, сезонна, маятникова.

4. За ставленням до закону: легальна, нелегальна.

Демократизація суспільного життя, що відбувається на терені колишнього

соціалістичного табору викликала надзвичайну активізацію міграційних процесів у перехідних країнах. Значно зросли темпи переміщення людей як із країн СНД у промислово розвинуті держави, так і між країнами ближнього зарубіжжя. У зазначеному регіоні розмір зовнішньої трудової міграції (включаючи нелегальну) у декілька разів перевищує офіційні дані. Протягом 1992 – 2002 років сальдо міграції у країнах СНД було від’ємним за винятком Білорусі та Росії. У 2000 – 2002 роках починається скорочення еміграції з країн Співдружності за межі СНД.

Зараз змінились спонукальні мотиви міграції населення перехідних країн, склад мігрантів, масштаби руху населення з країни в країну. Якщо в СРСР переміщення населення здійснювались внаслідок процесу урбанізації, змін на ринку праці та демографічних факторів, то в СНД головними стали соціально-економічні фактори, що пов’язані з труднощами, що переживають нові держави:

- зростання націоналістичних настроїв;
- застосування національних мов як державних;
- припинення роботи багатьох крупних підприємств, на яких в основному працювало російськомовне населення;
- суттєва різниця в оплаті праці у колишніх республіках Союзу.

Слід зауважити, що офіційна інформація про дійсну кількість громадян України, які перебувають за кордоном, і причину їх міграції відсутня. Певне уявлення про масштаби трудової міграції дають дані прикордонної статистики у комбінації з результатами соціологічних опитувань міжнародних пасажирів у пунктах перетину кордону, які засвідчують, що з метою працевлаштування і торгового бізнесу здійснюються відповідно близько 4% і понад 16 % виїздів на західному кордоні, 14% і 25% - на східному.

Причини трудової міграції транзитивних країн мають в основному економічний характер. Як уже зазначалося, одним з головних спонукальних мотивів еміграції у країнах з перехідною економікою є низький рівень заробітної плати. За даними Держкомстату України заробітна плата у промисловості Чехії вдвічі більша, ніж в Україні, у Польщі – утричі більша, в Італії – у 27 разів, в Німеччині – у 53 рази.

Таким чином, різниця в рівні життя та економічних можливостях у різних країнах світу – основна рушійна сила трудової міграції. Проте якщо на початку 90-х років до виїздів на заробітки за кордон призводили зупинки підприємств, багатомісячні затримки з виплатою заробітної плати, зростаюче безробіття, то нині їхньою метою у більшості випадків є підвищення добробуту, вирішення житлового питання, фінансування навчання тощо.

Унаслідок певного покращання економічної ситуації безробіття та невивлати зарплати втратили значення основних «виштовхуючих» факторів, натомість виїздити за кордон примушує ситуація, коли роботу знайти можна, проте прожити на запропоновану заробітну плату неможливо, тим більше вирішити життєво важливі матеріальні проблеми. Протягом 2005 – 2006 рр. у багатьох випадках збільшилось відставання українських зарплат від рівня країн-нових членів ЄС. У 2007 р. середня зарплата в Україні складала 1351 грн., Чехії – 805 євро, Польщі – 740 євро, Угорщині – 710 євро, Румунії – 400 євро, Болгарії – 216 євро.

Інша причина еміграції з країн СНД – наявність безробіття. За даними МОП, на кінець 2004 р. рівень безробіття в країнах СНД досягав 9%. Протягом 1992 – 1998 років у більшості країн СНД спостерігалось збільшення кількості безробітних, але, починаючи з 1999 р. проявилась тенденція до стабілізації або скорочення безробіття. Високий рівень безробіття та значні відмінності між державами щодо його величини характерні і для інших постсоціалістичних країн. Значні розбіжності у рівні безробіття у постсоціалістичних країнах. Це свідчить про низьку транскордонну та внутрішньонаціональну мобільність робочої сили, які пояснюються недостатньою інтегрованістю ринків праці у країнах із перехідною економікою.

Для вирішення проблеми необхідно більш активно розвивати ринок житла, здійснювати роботу щодо інформованості населення про ринки праці. На мобільність населення значною мірою впливає наявність імміграційних бар'єрів у країнах ОЕСР. Після розпаду Союзу громадяни східноєвропейських держав активно поповнюють армію нелегалів. *Нелегальних трудових мігрантів* не зупиняє і те, що за кордоном вони позбавлені соціальних гарантій, передбачених в угодах по лінії

МОМ і МОП, а також у двосторонніх міждержавних угодах. Їхня праця оплачується найчастіше значно нижче, ніж праця місцевих працівників, у них проблеми з консульським захистом своїх прав, а іноді і з одержанням і вивозом на батьківщину зароблених грошей. Нелегальна еміграція з цього регіону здійснюється, як правило, спочатку на законних підставах: туризм, запрошення родичів та знайомих. Потім людина нелегально працевлаштовується. Точно підрахувати кількість нелегально зайнятих за рубезем представників перехідних країн неможливо.

Так, за різними експертними оцінками, близько 50 тис. білоруських працівників нелегально трудиться за кордоном. Учені-економісти Білорусі вважають доцільним створення необхідних умов із використання на батьківщині накопичених за кордоном коштів для відкриття власної справи в рамках самозайнятості малого й середнього бізнесу. Факторами забезпечення повернення на батьківщину білоруських учених і висококваліфікованих фахівців у галузі високих технологій є умови для їхнього творчого й соціального самоствердження, оскільки цінову конкурентну боротьбу за їхнє повернення республіка поки повною мірою виграти не в змозі.

У цьому плані можна використовувати і пільгове митне обкладання ввезеного науковцями устаткування, книг та інших атрибутів дослідницької діяльності. Можливий більш лояльний підхід до тих, хто повертається з-за кордону і бажає продовжити навчання у вітчизняних вищих навчальних закладах студентам. У цілому можна сказати, що будь-які рішення в галузі зовнішньої трудової міграції на всіх рівнях державної ієрархії повинні прийматися на користь створення передумов для збереження й збільшення людського капіталу Білорусі.

Нелегальна міграція є значною проблемою і для Російської Федерації. За різними експертними оцінками, на території Російської Федерації незаконно перебуває до 2 млн. громадян з Афганістану, Китаю, В'єтнаму, Іраку, Анголи, Судану, Ефіопії, Шрі-Ланки, Бангладеш, Індії і т. ін. За інформацією Федеральної служби міграції Росії, складні політичні процеси та економічне становище в ряді зазначених країн будуть і далі сприяти збільшенню потоку нелегальних мігрантів. Їх значна кількість намагається осісти в країнах СНД або через їх території дістатися

до країн Західної Європи, США та Канади.

Основні тенденції й суперечності, що формують сучасну міграційну ситуацію, стають все більш характерними для України, котру уже не можна виключити з міграційної складової процесу глобалізації. За даними Національного інституту стратегічних досліджень України, нині за кордоном працюють до 7 мільйонів наших співвітчизників. Серед країн-донорів Україна радянського простору Україна поставляє найбільшу кількість мігрантів (їх кількість перевищує 10% від загального обсягу світової міграції).

Незважаючи на різноманітність оцінок масштабів трудової міграції, всі вони, однак, засвідчують, що поїздки на заробітки за кордон набули широкого розповсюдження, стали типовим для багатьох українців джерелом доходів, мають велике суспільно-політичне значення. Загальна кількість населення України внаслідок еміграції щорічно скорочується в середньому на 90 тис. осіб.

Дослідження показують, що залишають Батьківщину особи середнього віку (35 – 40 років), їх абсолютну більшість складають чоловіки. Цей процес здійснюється на тлі депопуляції українського етносу – низької народжуваності та високої смертності. На заробітки до країн СНД їдуть переважно представники робітничих професій: шахтарі, будівельники, водії, сільськогосподарські робітники. Далеке зарубіжжя поглинає переважно висококваліфікованих фахівців. Це науковці, програмісти, перекладачі, моряки, молодь з вищою освітою, що сподіваються працювати в сфері послуг.

Болючою проблемою для України є *відтік інтелекту* – наукових працівників вищої кваліфікації. На сьогодні за кордоном працює до 30% українських учених, відтік найінтелектуальнішої частини українського суспільства триває. Утрати українського суспільства внаслідок «відпливу мізків» оцінюються сумою, що перевищує один мільярд доларів США на рік. За роки незалежності з України емігрувало більше 4 тис докторів наук. Ця обставина значною мірою сприяла скороченню наукових працівників у нашій країні. Слід зауважити, що, за даними ЮНЕСКО, підготовка одного доктора коштує близько 600 тис. доларів.

Серед країн СНД центром тяжіння української імміграції є Росія. Тут

перебуває 1 мільйон заробітчанин, а у сезонний пік ця цифра сягає 3 мільйонів. У далекому зарубіжжі найбільша кількість трудових мігрантів з України працює в Греції, на Кіпрі, в Німеччині, Словаччині, Швейцарії, в Канаді. Міграція українців у Канаду триває 111 років. Цей процес можна поділити на чотири періоди. Перші три охопили ціле століття: з 1891 року до кінця Першої світової війни, з 1918 -го до нападу нацистів на Радянський Союз і з 1941-го по 1991 рік. Четверта хвиля виникла після проголошення незалежності України.

Канада щорічно надає Україні 1,5 – 2 тис. віз, 6 тис. гостьових віз і близько 120 студентських. Для позитивного вирішення вимагається, щоб заявник міг адаптуватися до країни, мав професію, яка дасть йому змогу працевлаштування в Канаді. Зараз з України в Канаду виїждять в основному інженери-металообробники, приладобудівники, програмісти, працівники медицини. Щодо останніх, то з'являються нові форми трудової міграції, започатковані Тернопільською медичною академією й коледжем Грента Маакюена в Едмонтоні.

Останнє десятиріччя характеризується значним зростання імміграційних потоків в Україну. У 80-ті роки міграційний приріст у нашу державу складав не більше 15 тис. на рік. В 1992 р. їх кількість зросла до 44 тисяч. Сьогодні кількість легальних і нелегальних мігрантів наближається до мільйона осіб. Близько трьох тисяч осіб в Україні мають статус біженців.

Згідно з міжнародними нормами кількість іммігрантів не повинна перевищувати 0,1% від кількості населення в країні. Отже, без негативних наслідків для економіки наша держава може прийняти 48 тисяч іноземців, реальна ж їх кількість у 20 разів перевищує розумні межі. Така ситуація суперечить економічним інтересам України і становить загрозу її національній безпеці.

Особливо великі проблеми породжує нелегальна міграція. Розмах нелегальних переміщень можна вважати іманентною рисою сучасного етапу розвитку міграції. У цей «нелегітимний» людський оборот утягують мільйони чоловік щорічно. Ці процеси «керуються» добре організованою глобальною мережею, що перетворює сферу міграції в рід сучасного прибуткового бізнесу. На ниві цього бізнесу процвітають офіційні, напівофіційні, тіньові і відкрито

кримінальні організації, що одержують величезні прибутки від переправляння людей і посередництва при працевлаштуванні мігрантів. Торгівля людьми перетворилася в організований міжнародний бізнес, що приносить злочинним угрупованням, за даними Міжнародної організації по міграції, від 5 до 7 мільярдів доларів США щорічно.

Відомо, що міграційні процеси мають чітку загальну спрямованість «схід – захід». Існує п'ять основних маршрутів незаконної міграції. Це Балтійський, Балканський, Південноафриканський, Південноамериканський та Центральноєвропейський. Україна має безпосереднє відношення до останнього. Завдяки Україна своєму геополітичному розташуванню, Україна за минуле десятиліття стала не тільки транзитною зоною на шляху міграційних потоків Схід – Захід, Південь – Північ, але й поступово перетворилася на країну тривалого перебування нелегалів. Україна відіграє роль транзитної держави. Але суто транзитною її також не можна назвати, оскільки, за різними оцінками, у країні нині на нелегальному становищі перебуває близько мільйона громадян інших країн.

Слід зазначити, що з плином часу міняється географія нелегальної міграції. Так, 2002 рік суттєво відрізнявся від попередніх двох. Якщо у 2000 р. третину затриманих нелегалів становили вихідці з Афганістану, чверть – із гарячих точок Індії, то останнім часом перше місце утримують громадяни Китаю. Їх кількість протягом останніх двох років збільшилася майже в три з половиною рази і тепер становить чверть від загальної кількості. Значно зросла еміграція з африканського регіону.

Щоденно на різних ділянках кордону України затримується 20 – 30 незаконних мігрантів. Утримання нелегалів поглинає значну частину бюджету Прикордонних військ. Зазвичай представники інших держав потрапляють на територію України на законних підставах, а потім переходять у стан нелегалів. Кожний мігрант вважається нелегалом доти, доки в нього не з'явиться відповідний документ; останній, як відомо, дуже легко підробити. Більшість нелегалів веде паразитичний спосіб життя або існує за рахунок випадкових заробітків, наприклад, торгуючи на ринках контрабандним товаром.

Значна кількість нелегалів представлена кримінальними елементами: наркоторгівцями, сутенерами, повіями. Великі суми грошей дозволяють їм використовувати канали нелегального пересування до Європи. Діяльність цих каналів забезпечують міжнародні злочинні синдикати, які спроможні організувати й проконтролювати доставку людини з батьківщини до кінцевого пункту. Незаконне переміщення людей через державні кордони стало надзвичайно прибутковою справою. За ступенем вигідності з нею може конкурувати тільки торгівля наркотиками. Річний прибуток ділків, що забезпечують функціонування міжнародних каналів нелегальної міграції, складає 10 – 15 млрд. дол. Нелегалів, котрі не мають можливості повністю сплатити вартість послуг, часто використовують як наркокур'єрів.

Слід зауважити, що присутність значної кількості іноземних представників злочинного світу в нашій країні погіршує криміногенну ситуацію. Практично у всіх великих містах України сформовані етнічні угруповання, які беруть під свій контроль торгівлю гашишем і марихуаною, активно включаються і в торгівлю зброєю. Маючи на увазі усі зазначені Українавні наслідки нелегальної міграції останнім часом Україна досягла відчутного прогресу у законодавчому врегулюванні проблеми нелегальної міграції та біженців. Йдеться насамперед про прийняття нових редакцій Законів України «Про громадянство», «Про біженців», Закону «Про імміграцію» та цілої низки інших законодавчих актів у сфері міграції, а у січні 2002 року Український парламент ратифікував Конвенцію ООН по захисту біженців від 1951 року. Кримінальний кодекс України передбачає досить суворі засоби боротьби з нелегальною міграцією.

5.2. Світові центри притягання робочої сили

Історія свідчить про те, що засоби і методи державної міграційної політики змінюються в залежності від історичних умов розвитку країн та реальної ситуації на ринку праці кожної держави. Дефіцит трудових ресурсів формує ліберальну політику щодо притоку іммігрантів і навпаки.

Перший вибух еміграції відбувся з Ірландії в США у 40-і роки XIX ст. унаслідок “картопляного голоду”. На початку 80-х рр. XIX ст. з Італії й країн Східної Європи спостерігався значний вплив населення, викликаний зниженням цін на європейську пшеницю. У цій ситуації виникло аграрне перенаселення, безробіття. У США емігрантів приваблювала можливість швидкого працевлаштування, сприятливі умови для організації власного бізнесу, можливість підвищити рівень життя.

Після Другої світової війни пройшла нова хвиля еміграції з Європи в Сполучені Штати. Причиною були труднощі післявоєнного життя в європейських країнах. У повоєнний період дослідники визначають три нових потоки міграції робочої сили до США. Перший потік формували висококваліфіковані фахівці. Другий – потоки біженців з Угорщини (1956 р.) після придушення антикомуністичного повстання, із В’єтнаму (1974 – 1975 рр.) після перемоги «Півночі» над «Півднем», а також із Куби (1980 р.). Третій – найбільший потік склали емігранти з Мексики і країн Карибського басейну. Необхідно зазначити, що особливу роль у процесі трудової міграції протягом XIX – XX ст. відіграла міграція населення з Китаю в країни Південно-Східної Азії та Північної Америки.

Отже, протягом усього XX сторіччя традиційним центром тяжіння для емігрантів були США. Наприкінці 90-х років у країну щорічно в’їжджали 660 тис. чоловік. Питома вага іноземців у населенні країни складає 10%. Праика доводить, що сьогодні США зацікавлені у таких фахівцях:

- розробник програмного забезпечення; економіст-міжнародник. Потреба в них обумовлена широким розвитком економічних відносин американських компаній з підприємствами інших країн. Від фахівців цього профілю вимагається хороша підготовка в галузі світової економічної ін’юнктури, світового валютного ринку, знання іноземних мов;

- спеціаліст з охорони оточуючого середовища. Потреба у фахівцях такого профілю обумовлена масштабами порушення природної рівноваги, яке набуло глобального характеру і стало проблемою виживання планети. Особливо популярною стає професія інженера з утилізації токсичних відходів;

– дослідник у галузі біомедицини. Потреба в таких спеціалістах зростатиме високими темпами. Для влаштування на роботу необхідно мати ступінь бакалавра у галузі молекулярної біології, біохімії та генетики;

– спеціаліст із фінансового планування. Для роботи на цій посаді вимагається наявність не менш трьох років роботи на підприємствах у планових відділах;

– лікар-терапевт. Прогнозується, що у Сполучених Штатах Америки потреба в таких спеціалістах до 2010 р. зросте на 71%. Нестача терапевтів у промислово розвинутих країнах світу обумовлена старінням населення, зростанням хронічних хвороб і здатністю цих держав забезпечити високий рівень медичного обслуговування свого населення;

– зазначені причини обумовлюють зростаючу потребу в адміністраторах медичних закладів. Для того щоб обійти цю посаду, необхідні ґрунтовні знання в галузі медицини;

– постійно збільшиться потреба у медсестрах з догляду за людьми похилого віку;

– популярністю у найближчі роки будуть користуватися професії юридичного консультанта, а також шеф-кухаря.

Таким чином, можна зробити висновок, що імміграційна політика США орієнтується на залучення кваліфікованих спеціалістів з інших країн світу. Для 60% робочих місць у США необхідна вища або середня освіта. Згідно з діючим імміграційним законодавством при в'їзді у країну перевага надається іммігрантам, що мають родинні зв'язки з громадянами США; особам певних професій, в яких є потреба в США, а також іноземцям з виключними здібностями і талантом; біженцям.

Другим традиційним центром залучення іноземців є Канада. В останні роки Канада надає 200 тис. імміграційних віз. Згідно з імміграційним законодавством цієї країни, при в'їзді в країну перевага надається таким чинникам: возз'єднання сімей, гуманне ставлення до біженців, досягнення соціальних, економічних, демографічних і культурних цілей Канади. У країні існує спеціальна процедура відбору іммігрантів, спрямована на вирішення трудових та демографічних проблем

Канади. Такий відбір передбачає залучення насамперед кваліфікованих спеціалістів і молоді, здатної поліпшити демографічну ситуацію в районах Півночі.

Імміграційна служба країни ретельно вивчає кожну заяву, враховуючи знання англійської чи французької мови, наявність освіти й професії, яка дасть змогу працевлаштування, наявність попередньої домовленості про робоче місце в Канаді тощо. Зараз у Канаду виїжджають в основному інженери-металообробники, приладобудівники, програмісти. Список вакансій увесь час змінювався залежно від потреб економіки країни. Кожного року парламентом країни визначається кількість іммігрантів, проводиться політика обмеження допуску деяких етнічних груп, здійснюється контроль за рівномірністю розселення іноземців по території держави.

Імміграція регулюється чинним законом про імміграцію, який був прийнятий у 1976 р. Закон декларує цілі імміграції: сприяння економічному, соціальному і культурному розвитку Канади, возз'єднанню сімей, виконання міжнародних зобов'язань щодо біженців, недискримінаційні умови залучення емігрантів.

Останньому положенню в законодавстві приділяється велика увага. Кримінальний кодекс країни передбачає суворе покарання (до 5 років позбавлення волі) для тих осіб, які проводять політику геноциду або сприяють їй. Під геноцидом розуміються будь-які дії, що мають намір завдати шкоди певній групі осіб, об'єднаних релігійними переконаннями, національним походженням, кольором шкіри.

Суди Канади мають право виносити суворіші вироки злочинцям, дії яких викликані ворожістю до етнічних груп. Державна митниця Канади уповноважена не допускати членів расистських організацій або органів, що їх пропагують, у країну. У наукових колах країни досить активно проводяться наукові дослідження з цієї тематики, постійно пропагуються принципи етнічної толерантності й поваги.

Третій центр класичної імміграції – Австралія. Слід зазначити, що більше 20% населення цієї країни представлено людьми, що народилися за кордоном. Особливість імміграційної політики полягає у тому, що при офіційному проголошенні рівності усіх рас і націй де-факто перевага надається англійцям та шотландцям. Однак останнім часом національний склад іммігрантів у цій країні стає

більш різноманітним: у країну прибуває все більше вихідців з Азії.

При в'їзді в країну пріоритет мають родичі громадян країни, висококваліфіковані спеціалісти та біженці. Формуючи ринок праці із залученням іноземців, беруться до уваги вік, стан здоров'я, знання мови, наявність диплому про закінчення вищого навчального закладу або іншого документу про освіту, який відповідає прийнятим в Австралії стандартам. Протягом багатьох років постійним попитом на ринку праці в країні користуються будівельники, середній медичний персонал, інженери з електроніки, програмісти, фізіотерапевти, рентгенологи, інженери в галузі авіації, кухарі.

В останнє десятиріччя до традиційних центрів тяжіння іммігрантів приєдналася Західна Європа. Міграція працівників у рамках ЄС базується на Хартії основних соціальних прав робітників ЄЕС, що була прийнята 9 грудня 1989 р. У розділі I Хартії записано, що кожен працівник ЄЕС повинний мати право вільного переміщення по території Співтовариства, підкоряючись правилам і обмеженням, обумовленим суспільним порядком, суспільною безпекою й здоров'ям; свобода переміщення повинна надавати право кожному працівнику обрати будь-яке заняття чи професію в ЄЕС на основі принципів рівноправності, умов, що стосуються працевлаштування праці й соціального захисту в приймаючій країні.

Створення єдиного політичного й соціального простору, деклароване Маастрихтським договором 1992 р., впливає на положення іммігрантів у Європі. Поява інституту європейського громадянства поділило населення Західної Європи ніби на дві касти: привілейованих корінних жителів ЄС, включаючи внутрішніх мігрантів, наділених широкими політичними і соціальними правами, і значною мірою безправних вихідців із третіх країн, з якими нерідко ідентифікуються й "небілі" громадяни ЄС, що піддаються дискримінації й расистським нападкам. Таке положення зовнішніх мігрантів створює в приймаючих країнах проблеми не тільки й навіть не стільки економічного, скільки соціального й політичного порядку.

У плані вирішення цих проблем із подачі Європарламенту в 1986 р. з'явилася ідея створення спеціального органу по справах мігрантів, який би надав останнім право голосу в ЄС. Однак цей орган був задуманий тільки як інститут політичного

представництва іммігрантів із третіх країн, що довгостроково проживали на території ЄС, але позбавлених права політичного голосу. Оскільки критерієм членства в цій структурі була відсутність європейського громадянства, із неї фактично виключилися натуралізовані представники етнічних меншостей, а також вихідці з колишніх колоній, що одержали громадянство країн прийому й доступ до політичних прав.

Від участі в цьому органі відсторонялися й іммігранти європейського (італійського, іспанського походження, що, як вважалося, у силу свого статусу не мали потреби в особливому представницькому органі. Форум мігрантів, що був сформований у 1991 р. і об'єднав представників понад 110 асоціацій іммігрантів, став постійним консультативним органом при Комісії ЄС по справах вихідців із третіх країн що проживають на його території. Діяльність Форуму зосередилася на інформуванні інститутів Союзу з питань мігрантів країн, що увійшли до нього.

Незважаючи на це, соціально-економічні й політичні позиції іммігрантів у ЄС досить слабкі, їхні національні рухи розрізнені й хитливі, а асоціації поки що не мають помітного представництва в неурядових організаціях Союзу, конкурують за право виступати від імені всіх іммігрантів. Відсутність необхідних політичних ресурсів, сконцентрованість на локальних цілях і великій дистанції, що відокремлює іммігрантів від органів Союзу, а також бар'єри, створювані ЄС на шляху участі іноземців у його політиці, значно звужують доступ іммігрантів до процесу прийняття рішень, що їх стосуються.

І хоча поки рано говорити про появу європейського імміграційного лобі, усе-таки, при всіх існуючих перешкодах, іммігранти заявляють про себе і свої економічні права не тільки в Європі, але і в усьому світі. Міжнародна міграція впливає на процеси підвищення значення людського капіталу і його нагромадження, оскільки вона значною мірою пов'язана з функціонуванням міжнародного ринку праці (МРП), у системі якого не тільки споживається, але і створюється людський капітал.

Незважаючи на значні обмеження щодо притоку іноземців, передбачені Шенгенською угодою 1985 р. і Маастрихтським договором 1992 р., на територію

регіону офіційним шляхом щорічно потрапляє майже два млн. іноземців, що значно перевищує аналогічну цифру у США.

Така ситуація пояснюється як чисто економічними й демографічними, так і політичними причинами, в тому числі з прийняттям європейськими країнами зобов'язань щодо прийому біженців з регіонів етнічних конфліктів, а також падінням залізної завіси. Зараз у країнах Західної Європи налічується 13 млн. мігрантів та членів їх сімей. Головні імміграційні центри цього регіону: Німеччина (600 тис. за рік), Франція (110 тис.), а також Велика Британія, Швейцарія, Бельгія, Швеція, Нідерланди. Експортерами робочої сили в ці країни вважаються Туреччина, Східна Європа, Близький Схід, Північна Африка. Незважаючи на значні міграційні потоки, питома вага іноземців у населенні європейських країн, як і раніше, не перевищує 5 %.

Слід зазначити, що країни Євросоюзу потребують притоку кваліфікованої робочої сили з третіх країн. Про це свідчить нестача робітників в окремих секторах економіки країн регіону. Залежно від гостроти зазначеної проблеми формується імміграційна політика відповідних держав. Так, німецький ринок праці відкрито не тільки для мешканців країн ЄС, але й для громадян Ісландії, Норвегії й Ліхтенштейну. З 1973 р. уряд ФРН заборонив залучення робочої сили із третіх країн. Однак це правило містить винятки для студентів, наукових працівників, менеджерів, а також для спеціалістів з інформаційних технологій. Ця категорія робітників може клопотати про отримання запровадженої із серпня 2000 р. «зеленої карти», тобто дозволу на проживання в країні.

Для її отримання зазвичай необхідно підтвердити, що певне місце не може бути зайнято німцем або громадянином іншої країни ЄС. У Великій Британії з 1997 р. уряд майже втричі збільшив кількість дозволів на працю осіб, що мешкають за межами ЄС, довівши її до 140 тис. за рік. Але й досі деякі галузі англійської економіки відчувають нестачу робочої сили, незважаючи на 5% - ве безробіття. Планується збільшити кількість іммігрантів на 10 тисяч для залучення їх у харчову промисловість та готельно-ресторанний сектор. Планується також реалізація програми щодо полегшення процедури імміграції іноземних студентів, що

спеціалізуються в галузі математики, природничих та інженерних наук.

Нестача працівників у низькооплачуваних секторах економіки характерна і для Австрії, яка з цієї причини проводить ліберальну імміграційну політику. Кожного року в цій країні зростає частка іноземних робітників у загальній кількості працюючих. Більшість іноземців приїждить із колишніх республік Югославії, а також із Туреччини. На 2003 р. уряд установив в'їзну квоту для іноземців - 8070 чоловік, а у 2002 р. у країну приїхало 8280 чоловік. Більшість іноземців прибула у порядку об'єднання сімей.

Бельгія й Нідерланди, незважаючи на офіційну обмежувальну політику щодо імміграції, ліберально ставляться до іноземців, включаючи й нелегальних мігрантів. За офіційними даними, у 2002 р. у Нідерландах громадянам третіх країн було видано майже 30 тис. дозволів на заняття трудовою діяльністю. Бельгія щорічно залучає 20 тис. іноземців.

Лідером щодо залучення іноземних громадян є Люксембург, де з 441 тис. мешканців 37% представлено іноземцями. Ними зайнято майже 60% із наявних у країні 280 тис. робочих місць. В цій країні розповсюджена так звана маятникова міграція, коли мешканці сусідніх держав Франції, Бельгії, Німеччини щодня приїждять на роботу в Люксембург. Майже автоматично отримують дозвіл на роботу громадяни третіх країн, які можуть підтвердити, що їх щомісячна зарплата на останньому місці роботи у чотири рази перевищує мінімальну щомісячну оплату праці мешканців Люксембургу.

Достатньо ліберальну імміграційну політику порівняно з іншими західноєвропейськими країнами проводить Іспанія. У зв'язку з відсутністю мовних проблем більшість іммігрантів прибуває сюди з країн Латинської Америки. Імміграція латиноамериканців, які володіють потрібними професіями навіть заохочується. Однак щодо представників Північної Африки існують певні обмеження. Ця група іноземців перебуває зазвичай на нелегальному становищі і працює у сільському господарстві.

Парламент Швеції схвалив у квітні 2003 р. закон, який заохочує імміграцію робочої сили, бо з 60-х років країна відчуває потребу у працівниках. Протилежної

політики дотримуються інші дві північноєвропейські держави щодо залучення іноземців. Так, Фінляндія завжди була достатньо закритою для імміграції. Під тиском Датської народної партії у Данії у червні 2002 р. був прийнятий новий, більш жорсткий закон відносно біженців і політемігрантів, а також осіб, що шукають роботу. Утруднити імміграцію прагне й уряд Франції. При цьому він не тільки вживає жорсткіші заходи проти нелегалів, але й ускладнює видачу дозволу на проживання легальним іммігрантам.

Безумовним лідером у залученні іммігрантів серед європейських країн є Люксембург. Значна частка іноземців у населенні Австрії, Німеччини та Бельгії. До нових нетрадиційних центрів імміграції, що з'явилися наприкінці 60 – на початку 70-х років належать такі країни: Бруней, Японія, Малайзія, Пакистан, Сінгапур, Південна Корея, Тайвань. Постачальником іммігрантів у ці країни є Китай, В'єтнам, Лаос.

Дуже велику питому вагу іноземців мають у складі робочої сили нафтодобувні країни Близького Сходу. Частка іммігрантів на ринку праці складає 97%, у Катарі – 95,6%, у Кувейті – 86,6%. Головними експортерами робітників є Єгипет та сусідні арабські країни.

Центом тяжіння іммігрантів стала і Латинська Америка, де їх кількість складає 3 млн. чоловік. Тут найбільш поширена сезонна імміграція. Головними імміграційними центрами вважаються Аргентина, Венесуела, Бразилія. Поширена міграція серед країн цього регіону. Останнім часом активно залучає іноземців Ізраїль, де за статистикою цієї країни 1/3 населення є колишні громадяни СРСР.

Свого часу Радянський Союз також імпортував робітників із Болгарії, В'єтнаму, Південної Кореї. Після розпаду Союзу в Росію їдуть робітники з Китаю. Велику кількість трудових іммігрантів поглинає Москва. Тут працюють спеціалісти з 78 країн світу. У середині 90-х років активізувалась міграція робітників у Росію з країн ближнього зарубіжжя. Серед російських іммігрантів чисельність українців складає 32%, молдован – 4%, білорусів – 3%, турків – 22%, громадян колишньої Югославії – 8%. Залучення іноземців на російський ринок праці пояснюється нестачею робітників окремих професій та небажанням місцевого населення

виконувати певні види робіт. Це насамперед стосується таких галузей, як добувна промисловість, будівництво та сільське господарство.

До числа інших причин використання іноземної робочої сили в слід віднести потребу в збереженні робітничих колективів підприємств у нафтогазовій, нафтодобувній промисловості півночі Росії.

Отже сучасну імміграційну політику вирізняє диференційований і в той же час гнучкий підхід до різних категорій мігрантів, що прибувають, посилений акцент на оптимізацію об'єму й структури імміграції з урахуванням її економічної вигоди, гуманітарних міркувань і політичної прийнятності.

Незважаючи на відмову розвинутих країн від великомасштабного імпорту робочої сили, антиімміграційні кордони, зусилля з репатріації стороннього населення, чисельність мігрантів не скорочується, а продовжує зростати. В обстановці жорсткості імміграційної політики, що робить досить проблематичним для тимчасових іноземних робітників багаторазові приїзди в розвинуті країни на заробітки, багато хто з них стали не тільки ухилятися від повернення на батьківщину, але і домагатися переселення близьких родичів у приймаючі їх країни. У результаті міграція стає ланцюговою, характеризується стійким припливом нових мігрантів по каналах, відкритих колишніми переселенцями, і перетворюється у постійний, неминучий і необоротний процес.

Сформовані мігрантами мережі неформальних соціальних зв'язків сприяють масовому проникненню в розвинуті країни біженців і нелегальних іммігрантів з числа їхніх співвітчизників, додаючи міграції усе більш спонтанний і важко контрольований характер. Розширенню іммігрантських громад, особливо при возз'єднанні родин і зростаючої фемінізації імміграції, сприяє й інтенсивний природний приріст мігрантів унаслідок високої народжуваності у вихідців з "третього світу".

Незважаючи на глибокі періодичні коливання рівнів міграції у різних країнах, пов'язані зі змінами в їхній міграційній політиці, тенденції трансграничного переміщення населення мають стійку позитивну динаміку. В усіх без винятку високорозвинених країнах частка іноземців у загальній чисельності населення

зростає. Це, однак, не означає, що антиімміграційна політика, що проводиться деякими західними країнами, не робить реального впливу на міграційні потоки. Навпаки, при їхньому аналізі в розрізі динаміки фактичних рівнів легальної й нелегальної міграції залежно від заходів, що вживаються державами у сфері переміщення робочої сили, можна простежити кореляційну залежність прискорення чи уповільнення міграційного руху.

5.3. Суперечливі наслідки міжнародної міграції робочої сили для країн-донорів та реципієнтів

Протиріччя, притаманне розвитку міграційних процесів в умовах глобалізації, проявляється у суперечливих наслідках цього процесу для країн-донорів та реципієнтів. У країнах, які залучають іноземців, останні є фактором підвищення сукупного попиту і, відповідно, зростання виробництва. Отже, іноземна робоча сила виступає чинником зростання економіки. Унаслідок більш низької зарплати іммігрантів зменшуються витрати на виробництво товарів та послуг, підвищується їх конкурентоспроможність на внутрішніх і зовнішніх ринках. Наприклад, у США імміграція обумовлює 30 – 40% загального зниження реальної зарплати некваліфікованих працівників, що не може не позначитись на цінах товарів та послуг.

Стійка трудова міграція за кілька десятиліть привела до сегментації ринків праці в розвинутих країнах і виділенню секторів, зайнятих переважно мігрантами. Це, у першу чергу, непрестижні робочі місця, що не вимагають високої кваліфікації, з тяжкими умовами праці й низкою оплатою, це найбільш дискриміновані, неформальні чи тіньові сегменти зайнятості. Жінки-мігранти зайняті в основному в індустрії дозвілля й розваг, у домашнім обслуговуванні (няньки, гувернантки, домробітниці, відхід за дітьми, старими і хворими). Мігранти-чоловіки використовуються в будівництві, на важких потогінних ділянках великого промислового виробництва, інших некваліфікованих і важких роботах.

Країни-реципієнти мають значну економію на підготовці іммігрантів, їх

навчанні за кошти держави та підприємств. Іноземна робоча сила завжди розглядається як стабілізуючий економічний чинник: її завжди можна швидко звільнити при «перегріві» економіки і знову залучити до роботи без перешкод в умовах економічного зростання. Шляхом залучення робітників молодого віку деякі держави намагаються вирішити демографічні проблеми.

Але приплив іммігрантів несе в собі і негативні моменти для приймаючої сторони. Вони пов'язані зі зростанням конкуренції між місцевою та іноземною робочою силою на ринку праці. На ньому зростає пропозиція праці, і при відсутності збільшення попиту відбувається зниження оплати праці місцевих працівників. Масова присутність людей з іншою культурою, релігією, менталітетом може суттєво впливати на формування економічної політики держави і навіть стати однією з реальних загроз безпеці держави. Тим самим міграція населення опосередковано впливає на рівень життя корінних мешканців, на демографічну та соціальну структуру, розміщення і розселення населення, його етнічний склад та веде до напружених стосунків між різними зацікавленими державами, а іноді до міжнародної нестабільності.

Країни, що експортують робочу силу, також мають враховувати як позитивні, так і негативні наслідки цього процесу. По-перше, емігранти стають джерелом постачання на батьківщину вільно конвертованої валюти, яку вони переказують своїм сім'ям. Повертаючись додому із заробітків, вони привозять із собою значні суми у ВКВ. Багато країн вирішували свої економічні проблеми за рахунок експорту робочої сили. Адже практика підтверджує, що доходи від експорту робочої сили можуть бути не менше, а іноді і більше, ніж доходи від товарного експорту.

Так, наприклад, Італія при своєму вступі до ЄС однією з умов ставила свободу експорту своєї робочої сили. За рахунок цього вона багато в чому вирішила проблему стабілізації економіки. У процесі того, як набирала міць її економіка, країна з експортера робочої сили перетворювалася її імпортера – експортера. У Пакистані надходження з-за кордону у виді перекладів працюючих за рубежом у 5 разів перевищують надходження від експорту товарів і послуг, а в Демені в окремі роки перекази емігрантів у 30 разів перевищували надходження від експорту

товарів.

У межах 20 – 30% до товарного експорту одержують доходи від експорту робочої сили такі країни, як Польща, Туреччина, Португалія. В Азербайджані трансферти від громадян, що працюють за кордоном, більш ніж удвічі перевищують іноземні інвестиції. Експорт робочої сили дає можливість поповнювати валютні резерви країни-експортера за рахунок податків на прибуток фірм-посередників, податків на перекази трудових мігрантів, особисте інвестування мігрантів, що повертаються на батьківщину, і капіталів країн – імпортерів робочої сили, що надходять у вигляді компенсацій за використовувану робочу силу.

Емігранти мають можливість матеріального утримання на батьківщині сімей, зокрема, дітей, фінансування їхнього навчання, покращення житлових умов, купівлі товарів довготривалого використання, оздоровлення родичів тощо. Маючи на увазі ту обставину, що традиційно іммігранти направляються з менш розвинених країн у багаті, вони розширюють світогляд, набувають свідомості та розуміння реальних умов ринкової економіки розвинутих країн, вивчають іноземні мови, мають вищу кваліфікацію, досвід роботи в умовах цивілізованого ринку і високої культури виробництва, які можна застосовувати в рідній країні, розвиваючи малий бізнес за рахунок залучених коштів від «човникової» торгівлі.

Крім того, експорт робочої сили дозволяє знизити напруженість на національному сегменті ринку праці, що особливо актуально при високому рівні прихованого безробіття, залучити міжнародні організації й країни – імпортери робочої сили до вирішення соціально-економічних проблем країн – експортерів робочої сили і, таким чином, оптимізувати процеси нагромадження людського капіталу.

Від'їзд в іншу країну на заробітки зменшує напруження на ринку країни еміграції, але тягне за собою втрати трудових ресурсів у найбільш продуктивному віці. Внаслідок цього відбувається постаріння населення і навіть його депопуляція, як це трапилося в Ірландії, Греції та Португалії.

Еміграція національних кадрів призводить до економічних, соціальних, психологічних утрат і викликає несприятливі наслідки морального характеру.

Економічні втрати виникають у трьох напрямках:

- по-перше, втрата кваліфікованих спеціалістів, що мають першочергове значення багатьох країн (науковці, інженери, програмісти, медики);
- по-друге, безповоротна втрата значних коштів, вкладених в освіту, підвищення кваліфікації тощо. При цьому втрачається інтелектуальність цих кадрів, плоди їх майбутньої творчої діяльності;
- по-третє, скорочується можливість розвитку сучасних видів виробництва, структурної перебудови економіки, підйому національної науки.

Таким чином, гальмується економічне зростання й підвищення продуктивності суспільної праці, відбувається послаблення управлінських аспектів суспільного розвитку, зменшення кількості людей, здатних ефективно керувати розвитком різноманітних сфер суспільного життя. Значно скорочуються можливості розвитку освіти, культури, охорони здоров'я.

Еміграція висококваліфікованих кадрів має і суттєві соціальні наслідки. Це скорочення числа представників інтелектуальної еліти, здатної бути носієм національної культури і прогресивних тенденцій. Під впливом цих обставин ускладнюються й гальмуються процеси демократизації суспільства, становлення, розбудови незалежних держав.

Слід зазначити, що у реальному житті соціальні та економічні наслідки відпливу національних кадрів тісно пов'язані одне з одним. Їх вплив і значення проявляються неоднаково в різних країнах світу. Але спільним є те, що завжди ці країни втрачають свої кращі кадри, значення котрих особливо зростає в умовах сучасного постіндустріального типу економічного зростання, де домінує людський чинник.

У країнах, що розвиваються, відплив наукових та кваліфікованих кадрів тягне за собою певні соціально-психологічні наслідки. Це проявляється у невпевненості в особистих долях людей, у життєвих переконаннях, породжує сумнів у необхідності оволодіння знаннями. Падіння курсу моральних цінностей призводить до кар'єризму, корупції, утриманського ставлення до життя. Усі ці моменти значно ускладнюють формування патріотичних тенденцій серед громадян, виховання

інтелігенції, здатної реалізувати національні інтереси батьківщини.

5.4. Міграційна політика держав в умовах глобалізації

Негативні наслідки світової міграції у країнах із перехідною економікою викликали необхідність активного державного втручання у цей процес із метою розв'язання протиріч цієї складової економічної глобалізації. Країни з перехідною економікою для регулювання зовнішньої трудової міграції застосовують правові, економічні та організаційні методи.

Глобалізація економіки, головні прояви якої були розглянуті у попередніх розділах, суттєво вплинули на формування нового підходу до міграційної політики. Цей підхід полягає в переході від контролюючих функцій держави до комплексного управління міграційними процесами, основу якого складає створення умов, що протидіють міграції. В умовах тісного взаємозв'язку й взаємозалежності національних економік стає можливим стимулювання економічного зростання, створення нових робочих

Після 1993 р. відбувається лібералізація міграційного законодавства Росії, починає формуватися правова база, створюється система інститутів, що займаються питаннями трудової міграції; завдяки засобам масової інформації, утворюється деяке інформаційне поле, що несе регулярну інформацію про можливості закордонного працевлаштування.

У цей час починає діяти Федеральна міграційна служба (ФМС) як головний державний орган, що приймає рішення з трудової міграції, повноваження якої в 2000 р. були передані Міністерству по справах федерації, національної й міграційної політики Росії, а в 2000 р. – МВС. Приймається закон про в'їзд і виїзд, який законодавчо закріплює право російських громадян на вільне пересування й вибір місця проживання та роботи за межами країни, що скасовує виїзні візи.

Росія починає активно взаємодіяти з міжнародними організаціями, що курирують питання міграції і розробляють міжнародні документи щодо статусу, прав, соціального захисту трудових мігрантів і т.п. З'являються недержавні

організації, які легально (по ліцензії ФМС займаються працевлаштуванням російських громадян за кордоном. Укладається низка міжурядових угод з обміну робочою силою: сьогодні Росія має подібні угоди з Німеччиною, Фінляндією, Швейцарією, Китаєм, Польщею, В'єтнамом і деякими іншими країнами. Закордонні роботодавці й їхні агенти одержують можливість реклами й підбора кадрів у Росії.

У результаті всіх цих заходів трудова міграція втрачає свій елітарний характер, стає більш масовою, доступною для представників багатьох соціальних і професійних груп. Працівники масових професій одержують можливість виїзду за кордон на роботу: будівельники, робітники, водії транспорту, медичні працівники, викладачі, учені, працівники сфери послуг. До цього часу формування нормативно-правової й інституціональної інфраструктури тимчасової трудової міграції з країни ще не завершено, продовжується також розширення її соціальної бази.

Офіційними каналами трудової міграції з Росії сьогодні є виїзд через систему фірм із працевлаштування російських громадян за кордоном, що працюють за ліцензією Федеральної міграційної служби Російської Федерації (ФМС), а також у рамках міждержавних угод. ФМС у 2005 р. внесла низку поправок у міграційне законодавство. Вони спрямовані на полегшення процедури одержання дозволу на роботу в Росії і на перетворення дозвільної процедури реєстрації на повідомну з перспективою повної легалізації всіх незаконних мігрантів шляхом своєрідної амністії з 2006 р. ФМС пропонує зрівняти у правах усіх громадян СНД щодо терміну проживання на території Росії без реєстрації.

Громадянин іншої держави, який прибуває до Росії на заробітки, може одержати дозвіл або у власній країні (для цього необхідно надіслати до ФМС ксерокопію паспорта, заяву про бажання працювати за кордоном і запит приймаючої організації), або вже у Росії у територіальному органі міграційної служби.

Пропонується скоротити термін оформлення пластикової картки трудового мігранта до 10 днів замість існуючого піврічного строку. Реєстрацію іноземців за місцем проживання також пропонується перетворити у повідомну. Мігрант має лише повідомляти адресу ймовірного місця проживання, а після перевірки в об'єднаній базі ФМС і Міністерства внутрішніх справ іноземець одержує штамп про

реєстрацію. Таким чином буде створюватись система, яка дозволяє одразу давати вид на проживання й право на працю тим спеціалістам, яких потребує країна.

Однак певні труднощі будуть виникати щодо відсутності гуртожитків і дешевої оренди житла. Тому, на думку російських фахівців, необхідно створювати центри, де мігрантам надається реєстрація на період пошуку житла з реєстрацією. Необхідні також офіційні сервісні центри для мігрантів, які б займалися пошуками житла з реєстрацією й роботу. Існуючі тіньові сервіси і мережа посередників на базі земляцтв мають бути замінені на державні або приватні, але офіційні агентства.

На відміну від російських казахстанські законодавці готують ряд змін, спрямованих на обмеження імміграції. Законодавство з питань регулювання міграційних процесів передбачає заборону на в'їзд у Казахстан до 5 років іноземцям, яких було раніш видворено з країни. Забороняється іноземним громадянам, які тимчасово перебувають у Казахстані, займатися індивідуальним підприємництвом і малим бізнесом. Розмежовуються терміни перебування іноземців у залежності від мети приїзду.

Передбачається наявність у штатах підприємств, створених іноземцями, 70% громадян Казахстану. Генеральна прокуратура країни запропонувала уряду розробити спеціальну державну програму з підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації казахстанських спеціалістів. Унаслідок цієї роботи потреба в іноземних спеціалістах буде суттєво скорочуватись й зникне необхідність у встановленні квоти для казахстанців.

Лібералізація зовнішньої торгівлі щодо країн третього світу і країн з перехідною економікою може стати важливим фактором, що протидіє міждержавним переміщенням населення. Особливе значення в цьому контексті мало б збільшення експорту із зазначених країн трудомістких галузей: швейної, текстильної, шкіряно-взуттєвої, електронної, металургійної промисловості і сільського господарства.

Послаблення протекціонізму сприяє зростанню зайнятості робітників в експортних виробництвах і відповідно зменшенню еміграції, викликаній безробіттям і низькими доходами. Якщо промислово розвинуті держави обмежують

можливості імпорту товарів із бідних країн, то обов'язково будуть мати справу з імпортом робітників, які б могли виробляти ці товари на батьківщині та експортувати.

Дослідження показали, що існує тісний зв'язок між масштабами зарубіжних інвестицій та динамікою еміграції. З найбільшою повнотою він проявився в країнах Південно-Східної Азії. Японський капітал, залучений в економіку Південної Кореї, Малайзії, Сінгапура, Таїланду, Тайваню, сприяв зниженню еміграції. Наразі цей регіон став притягувати населення з інших країн.

Із середини 80-х років багато експортних виробництв у країнах, що розвиваються, функціонували завдяки ТНК. В окремих країнах частка їх філіалів у виробництві експортної продукції складала 50%. Діяльність ТНК сприяла росту експорту одягу з Гонконгу, Сінгапуру, Тайваню, Таїланду, одягу та шкіряних виробів із Колумбії.

Економісти прогнозують значний відтік робочих місць із «старої» Європи до нових членів ЄС внаслідок наявності там дешевої кваліфікованої робочої сили та низьких податків на корпорації. Якщо у Німеччині зазначені податки досягають 38,7%, у Франції – 35,4%, у Нідерландах – 34,5%, в Австрії – 29%, то в Угорщині – 16%, Польщі та Словаччині – 19, а в Естонії у випадку реінвестування прибутку взагалі опускається до нуля. Під впливом різниці в оподаткуванні зростаюча кількість компаній оголошує про свій намір перемістити своє виробництво у країни «нової» Європи.

На скорочення еміграції значною мірою впливають спеціальні (вільні) економічні зони. Вони сприяють залученню іноземних інвестицій у пріоритетні галузі господарства, збільшуючи зайнятість населення у країнах-постачальниках мігрантів. СЕЗ технологічного напрямку здатні ефективно використовувати науковий потенціал країни, запобігаючи відтоку вчених в інші країни.

Окремі держави й міжнародні організації здійснюють безоплатну допомогу країнам, із яких іде інтенсивний відтік населення. Зовнішня допомога здійснюється шляхом надання грантів, сприяння у рамках програм технічної кооперації, надзвичайної гуманітарної допомоги. Вона спрямовується на підтримку

репатріантів, реалізацію господарських і демографічних програм, які сприяють економічному зростанню й скороченню різниць у рівні соціально-економічного розвитку країн. Під впливом зазначеного чинника відбулося значне скорочення внутрішньої регіональної трудової міграції країн ЄС.

5.5. Законодавча база і її використання

Головним джерелом міжнародно-правового регулювання стали прийняті після першої світової війни двосторонні й багатосторонні угоди щодо питання найму робочої сили та положення іноземних працівників. Підписання міжурядових угод спрямовано на подолання різних форм дискримінації мігрантів у країнах-імпортерах у наймі на роботу, у питаннях тривалості та режиму робочого дня, оплати праці, пенсійного забезпечення, освіти й підвищення кваліфікації, медичного страхування та медичного обслуговування.

У підписаному в 1957 р. Римському договорі про створення ЄЕС міститься принцип «вільного переміщення осіб». У березні 1995 р. стала чинною Шенгенська угода, укладена Бельгією, Іспанією, Люксембургом, Нідерландами, Німеччиною, Португалією та Францією. Згідно з угодою, на внутрішніх кордонах країн, що її підписали були ліквідовані системи контролю. Громадяни країн, що не підписали угоду, яким потрібна віза для в'їзду (на період 90 днів) в будь-яку державу, що підписала угоду, можуть отримати візу, яка буде дійсною для всіх країн, що підписали Шенгенську угоду.

У світовому масштабі питання міграції робочої сили регулює міжнародна організація праці (МОП), створена в 1919 році. Документи, розроблені й затверджені МОП, спрямовані на ліквідацію різних форм дискримінації іноземних працівників, наприклад:

- «Про інспекцію режиму перевезень мігрантів» (1926 р.);
- «Про соціальну політику на територіях поза метрополіями» (1955);
- «Проти порушень прав у сфері праці та зайнятості» (1958 – 1960 рр.);
- «Про працівників на плантаціях (1960р.);

– «Про збереження прав мігрантів у сфері соціального забезпечення» (1981 – 1982 рр.).

МОП регулює лише проблеми легальних мігрантів.

Міграція працівників у рамках ЄС базується на Хартії основних соціальних прав робітників ЄЕС, що була прийнята 9 грудня 1989 р. У розділі I Хартії записано:

1) «Кожен працівник ЄЕС повинний мати право вільного переміщення по території Співтовариства, підкоряючись правилам і обмеженням, обумовленим суспільним порядком, суспільною безпекою і здоров'ям»;

2) «Свобода переміщення повинна надавати право кожному працівникові вибрати будь-яке заняття або професію в ЄЕС на основі принципів рівноправності, що стосуються працевлаштування, умов праці і соціального захисту в приймаючій країні».

Створення єдиного політичного і соціального простору, деклароване Маастрихтським договором 1992 р., впливає на положення іммігрантів у Європі. Поява інституту європейського громадянства поділило населення Західної Європи як би на дві касты: привілейованих корінних жителів ЄС, включаючи внутрішніх мігрантів, наділених широкими політичними і соціальними правами, і значною мірою безправних вихідців із третіх країн, з якими нерідко ідентифікуються і «небілі» громадяни ЄС. Таке положення зовнішніх мігрантів створює в приймаючих країнах проблеми не стільки економічного, скільки соціального і політичного порядку.

У плані рішення цих проблем з подачі Європарламенту в 1986 р. з'явилася ідея створення спеціального органу по справах мігрантів, який би надав останнім право голосу в ЄС. Однак цей орган був задуманий тільки як інститут політичного представництва іммігрантів із третіх країн, що тривалий час проживали на території ЄС, але були позбавлені права політичного голосу. Оскільки критерієм членства в цій структурі була відсутність європейського громадянства, з неї фактично виключилися натуралізовані представники етнічних меншостей, а також вихідці з колишніх колоній, що одержали громадянство країн прийому і доступ до політичних прав.

Від участі в цьому органі відсторонялися й іммігранти європейського (італійського, іспанського і т.д.) походження, що, як вважалося, у силу свого статусу не мали потреби в особливому представницькому органі. Сформований у 1991 р. Форум мігрантів, що об'єднав представників понад 110 асоціацій іммігрантів, став постійним консультативним органом при Комісії ЄС зі справ вихідців із третіх країн, що проживають на його території. Діяльність Форуму зосередилася на інформуванні інститутів Союзу і країн його членів з питань мігрантів.

Незважаючи на це, соціально-економічні і політичні позиції іммігрантів у ЄС досить слабкі, їхні національні рухи розрізнені і хитливі, а асоціації, поки не мають помітного представництва в неурядових організаціях Союзу, конкурують одна з однією за право виступати від імені всіх іммігрантів. Відсутність необхідних політичних ресурсів, сконцентрованість на локальних цілях і велика дистанція, що відокремлює іммігрантів від органів Союзу, а також бар'єри, створені ЄС на шляху участі іноземців у його політиці, значно звужують доступ іммігрантів до процесу прийняття рішень, що їх стосуються.

Однак, незважаючи на всі перешкоди, іммігранти все гучніше заявляють про свої політичні й економічні права не тільки в Європі, але і в усьому світі. Міжнародна міграція значно впливає на процеси зростання ролі людського капіталу і його нагромадження, оскільки вона у вирішальній мері зв'язана з функціонуванням міжнародного ринку праці, у системі якого не тільки споживається, але і створюється людський капітал.

5.6. Література

1. Гайдуцький А.П. Інвестиційний потенціал міжнародного міграційного капіталу //Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 117 –127.
2. Кримінальний кодекс України // Офіційний вісник України. – 2001.– № 21. – Ст. 331.
3. Кухарська Н.О., Харічков С.К. Міжнародна економічна діяльність України: Навчальний посібник. Х.: «Одіссей», 2006. – 456 с.
4. Макогон О.В. Правовий захист працівників-мігрантів – громадян України //

Держава і право: Збірник наукових праць. Юридичні і політичні науки. Випуск 35. – К.: Ун-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2007. – С. 342 – 349.

5. Маляр Д. Академія митної служби України Інвестиційні аспекти відтворення людського капіталу // Вісник Академії митної служби України. 2006 р. № 3 (31). – Д.: 2006. – С. 38 – 44.

6. Приходько О. ЕС, расширенный и разделенный // Зеркало недели. – 2004. - № 45. – С. 11.

7. Про імміграцію. Закон України від 07.06.2001 № 2491 – III // Зібрання законодавства України. Звід законів України. Серія 3. К, Український інформаційно-правовий центр. – 2002. – № 3. – Ст. 25.

8. Ромащенко Т. Актуальні проблеми сучасної української трудової міграції // Економіка України . – 2007. – № 8. С. 84 – 89.

9. Рязанцев С. Трудовая миграция в СНГ: тенденции и проблемы регулирования // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 11. – С. 65 – 69.

5.7. Питання для самоконтролю

1. Що являють собою поняття «еміграція» та «імміграція» робочої сили?
2. Які причини викликають необхідність міждержавного переміщення населення?
3. Які світові центри притягання трудових мігрантів вам відомі?
4. Які фактори посилюють сучасні зовнішні міграційні процеси?
5. До яких наслідків для країн призводить експорт їх трудових ресурсів?
6. Які наслідки трудової міграції мають країни-реципієнти?
7. Які особливості, характерні для сучасної міграційної політики України.
8. Назвіть методи державного регулювання міграційних процесів.

5.8. Практикум

Тести

1. Основний потік мігрантів спрямовується:

- а) із країн, що розвиваються, у розвинуті;
- б) із промислово розвинутих країн у країни, що розвиваються;
- в) із промислово розвинутих країн у країни з перехідною економікою;
- г) із країн із постіндустріальним типом економічної системи в країни з індустріальним типом;
- д) із країн зі змішаним типом економічної системи до країн із традиційним типом.

2. Наслідки транскордонного переміщення працівників, не притаманні для країни відтоку мігрантів:

- а) поповнення бюджету країни за рахунок оподаткування доходів мігрантів, що надходять із закордону;
- б) набуття мігрантами за кордоном досвіду праці в умовах цивілізованого ринку та високої виробничої культури;
- в) зменшення напруженості на національному ринку праці;
- г) прискорення економічного зростання та підвищення продуктивності праці ;
- д) постаріння и депопуляція населення.

3. Наслідки міжнародної трудової міграції, не притаманні країні-реципієнту:

- а) підвищення сукупного попиту і зростання виробництва;
- б) скорочення витрат на виробництво товарів і послуг;
- в) підвищення конкурентоспроможності товарів на внутрішніх і зовнішніх ринках;
- г) економія на професійній підготовці робочої сили;

д) підвищення зарплати місцевих працівників.

4. Назвіть фактори що протидіють міграційним процесам:

- а) суттєва різниця в рівні доходів населення країн світу;
- б) процес старіння населення промислово розвинутих країн;
- в) лібералізація зовнішньої торгівлі щодо країн третього світу і країн з перехідною економікою.
- г) спади й кризи в країнах, що розвиваються та з перехідною економікою;
- д) політичні потрясіння в різних країнах світу.

5. Нелегальна міграція становить загрозу національній безпеці країн внаслідок таких причин:

- а) скорочує витрати виробництва;
- б) збільшує внутрішню пропозицію товарів та послуг товарів та послуг на ринках приймаючих країн;
- в) прискорює процес економічної глобалізації;
- г) впливає на формування економічної політики держави, правопорядок, культуру і соціальне життя;
- д) потребує комплексного підходу до регулювання міжнародного ринку праці.

Проблеми

1. У всіх державах (і бідних і багатих) більшість населення виступає за те, щоб влада використовувала якісь механізми, що обмежують притік іммігрантів у країну. Як показали опитування населення, серед індустріально розвинених країн до іммігрантів найбільш позитивно ставляться Швеція і Канада. Негативно – Італія. Ніхто з опитаних італійців не заявив про підтримку імміграції.

Якими причинами (економічного, політичного, демографічного, етнічного і т. Ін. характеру) на Вашу думку можна пояснити таку різницю у ставленні до мігрантів?

ГЛАВА 6. СУЧАСНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА

План

- 6.1. Міжнародне співробітництво у виробничих та науково – технічних сферах.
- 6.2. Роль і значення ТНК у міжнародному виробництві.
- 6.3. Спеціальні (вільні) економічні зони як фактор інвестиційно-інноваційної політики держави.

Основні поняття

Інжиніринг (engineering) – надання технологічних знань, необхідних для придбання, монтажу та використання куплених або орендованих машин і обладнання.

Копірайт (copyright) - ексклюзивне право автора літературного, аудіо або відео твору на показ і використання своєї роботи.

Ліцензія (license) – дозвіл, який видає власник технології (ліцензіар) зацікавленій стороні (ліцензіату) на використання цієї технології протягом певного часу й за певну плату.

«ноу – хау» (Know – How), дослівно “знаю як” – непатентовані винаходи з покращення технологічної, економічної, адміністративної, фінансової діяльності, використання яких забезпечить певні переваги.

Патент (patent) – свідоцтво, яке законодавчо закріплює авторство вченого, винахідника та його монопольне право на використання винаходу.

Спільне підприємство (СП) – це форма господарського та правового співробітництва з іноземним партнером, за якої вони виступають єдиною юридичною ланкою.

Транснаціональні корпорації (ТНК) – це міжнародні концерни, тобто групи підприємств(дочірніх фірм) навколо іншого підприємства(материнської компанії), яка тримає акції цих підприємств.

Технологічний трансфер – це розробка й поява на ринку нового устаткування та володіння технікою виконання операцій на ньому.

6.1. Міжнародне співробітництво у виробничих та науково-технічних сферах.

Існує багато шляхів залучення іноземного капіталу для інвестування економіки країни. Найважливішими з них є:

- кредити, позики та гранти міжнародних фінансових інституцій країн, державних установ. Міжнародних фондів. Експортних агентів, банків тощо;
- прямі інвестиції через створення підприємств з іноземним капіталом, у тому числі спільних підприємств;
- портфельні інвестиції шляхом продажу іноземним резидентам і нерезидентам цінних паперів.

За метою спрямування розрізняють прямі інвестиції та портфельні. Існує декілька підходів теоретиків до пояснення мотивів й рушійних сил міжнародного інвестування.

В міжнародній економіці технології зазвичай розглядаються як розвинений фактор виробництва, що характеризується високою міжнародною мобільністю. Значна роль технологій в процесі виробництва дозволила включити її самостійним фактором у виробничу функцію. Використання новітніх технологій в процесі виробництва сприяють зростанню продуктивності праці, зменшенню витрат ресурсів, зростанню якості продуктів, їх здешевленню й росту конкурентно спроможності, а, отже, зростанню добробуту країни.

Нерівномірність розвитку НТП створює суттєві технологічні відмінності між країнами. Ця обставина й значуща роль технологій у розвитку виробництва сприяють появі на світовому ринку специфічного товару – технології. Операції на цьому ринку сприяють нівелювання відмінностей за рівнем економічного розвитку країн у світовому господарстві.

Ринок технологій сегментовано. В одному сегменті здійснюється торгівля ліцензіями, патентами, «ноу – хау», тобто технологія виступає як самостійний фактор виробництва. В інших сегментах, де технології матеріалізовано в технологічно містких видах продукції, кваліфікованих робітниках, високотехнологічному капіталі,

міжнародний рух технологій змикається із рухом товарів, капіталів, робочої сили між країнами світу.

Важливою передумовою виникнення й функціонування науково-технічного ринку є правовий захист науково-технічних знань та інтелектуальної власності. Правовий захист має надати вченим, винахідникам, розробникам технологій виключне право на розпорядження результатами своєї праці на певний термін. Та виключити можливості використання цих результатів третіми особами безкоштовно. Найбільш розповсюдженими інструментами правового захисту технологій є патенти, ліцензії, копірайт, товарний знак або марка.

Система патентного захисту дозволяє суспільству мати повну й регулярну інформацію про існування винаходів, відкриттів, які за відсутності патенту були засекречені. Такий захист дозволяє прискорити запровадження у виробництво нових технологій. Однак, слід уникати зловживань патентною монополією, бо останнє сприяє стриманню НТП. Формою правового захисту нових технологій виступають також ліцензії, «ноу – хау», копірайт, товарний знак або марка та ін. Як і будь-яка ринкова діяльність з передачі технологій має свої витрати. Досвід показує, що ці витрати значно нижчі на внутрішньому ринку й достатньо високі на світовому. Однак, це не стримує обсягів передачі технологій між країнами.

Крупні компанії більшості розвинених країн зі зростаючим інтересом передають технологічні знання іншим країнам. Це можна пояснити тим, що:

1. На шляху міжнародного руху технологій існує менше бар'єрів порівняно з рухом товарів й капіталів. Передача технологій виступає як більш вигідний засіб поширення контролю на товарних ринках інших країн, бо позбавляє мита.

2. Вигідно продавати нові технології філіям, дочірнім підприємствам великих компаній (ТНК), бо за цих умов не втрачається монопольне право на використання нових технологій, виключається можливість відпливу інформації за межі ТНК.

3. Реалізація технологій за межі країни часто сприяє додатковому постачанню сировини, обладнання, напівфабрикатів тощо. Отже, продавець ліцензії отримує можливість збільшити випуск продукції на експорт. Вигода, яку фірма-продавець отримує за цих умов, отримала назву ескорт-ефекта (escort-effect).

4. Часто тільки шляхом продажу нової технології фірма може отримати необхідну новацію, якою володіє іноземний партнер.

Усе вище перелічене характеризує основні принципи, за яких власник нових технологій має більшу зацікавленість реалізувати їх не на внутрішньому, а на зовнішньому ринку.

Мотиви фірм країн, що купують нові технології дуже різноманітні, основними є:

- Придбання нових технологій сприяє суттєвій економії коштів й часу, порівняно із власними самостійними дослідженнями, тобто купівля – це швидше і дешевше
- Покупець отримує можливість ц найкоротші часи ліквідувати своє технічне відставання в певній галузі.
- Придбання імпортних технологій, зазвичай, супроводжується незначними витратами з освоєння виробництва продукції. Покупець має можливість використати досвід ліцензіара щодо організації та випуску продукції.
- Світова практика свідчить, що продукція, вироблена за імпортними технологіями зазвичай більш конкурентно спроможна. Завдяки цьому частина виробленої продукції може спрямовуватися на зовнішні ринки, що покращує стан і торговельного, і платіжного балансів країни, яка придбала імпортні технології.

Пропозицію нових технологій на світовому ринку забезпечують промислово-розвинені країни, бо мають найсприятливіші умови для цього, а саме:

- Значні капітали щодо фінансування НД і ДКР;
- Найкращий інтелектуальний потенціал;
- Висококваліфіковану робочу силу, тощо.

Останніми роками промислово розвинені держави активізували свою діяльність щодо розвитку довгострокових науково-технічних програм, спрямованих на стимулювання інноваційного бізнесу. При цьому визначаються загальні напрями дослідницьких робіт, здійснюється їх координація та фінансування.

Наприклад, у США в 2003 р. була прийнята програма « Національна ініціатива

в галузі нанотехнологій». У Японії (2002 р.) прийнято державну програму, спрямовану на перетворення університетів у провідні світові центри наукових досліджень і підготовки кадрів XXI сторіччя. Починаючи з 2004 р. тут реалізується нова промислова політика, мета якої – прискорений розвиток інноваційної інфраструктури, створення науково-технічних консорціумів у пріоритетних напрямках наукових розробок. При цьому особлива увага приділяється стимулюванню розвитку середніх та дрібних наукових фірм. Державні цільові програми новітніх технологій успішно діють у Китаї, Індії, низці інших країн, що розвиваються.

Аналогічні процеси відбуваються в країнах ЄС. У березні 2000 р. у Лісабоні була прийнята декларація ЄС про стратегію розвитку. Вона має на меті прискорення зростання конкурентоспроможності економіки Європейського Союзу і перетворення його на світового лідера у 2010 р. Наразі держави-нові члени Європейського Союзу формують нові інтегровані регіональні програми науково-технічної кооперації: створення нових генерацій систем комунікацій і керування; розробка й організація виробництва електро-комп'ютерних виробів і приладів; створення нових синтетичних матеріалів і полімерів; будівництво швидкісних залізниць; дослідження й розробки в сфері передових технологій для Європи; стратегічна програма наукових досліджень в галузі технології інформаційних систем; стратегічна програма інновацій і передачі технологій; фундаментальні дослідження в сфері промислових технологій.

З 1 січня 2007 року набрала чинності Сьома рамкова програма Євросоюзу (РП7). Бюджет програми до 2013 р. становить 50,5 млрд. євро. Документ спрямований на зростання конкурентоспроможності європейських країн на основі знань та інновацій. Він створює можливості для широкої міжнародної кооперації європейських країн щодо розвитку наукових досліджень. Приєднання України до програми значною мірою прискорило б просування до Європейського економічного простору, сприяло б забезпеченню позитивної макроекономічної динаміки.

6.2. Роль і значення ТНК у міжнародному виробництві.

ТНК сьогодні це, як правило, головний суб'єкт світогосподарських відносин і форма, що втілює в собі всі види сучасного міжнародного бізнесу. В основному це великі за обсягами виробництва та величиною доданої вартості, високоефективні підприємства. Їм притаманний величезний економічний потенціал. ТНК контролюють 70-90% ринків товарів, послуг і технологій. Загальний обсяг реалізації 200 найбільших із них становить понад 30% світового валового внутрішнього продукту.

Головними критеріями транснаціональної фірми є: 1) система міжнародного виробництва, що ґрунтується на розпорошенні виробничих одиниць по багатьох країнах; 2) проникнення в передові галузі виробництва, швидкий розвиток яких передбачає наявність величезних капіталовкладень і залучення висококваліфікованих працівників; 3) поведінка фірми.

Транснаціональність капіталу та діяльності є основною рисою ТНК. Більшість сучасних ТНК становить один національний, а не багатонаціональний капітал. Однак, усі ТНК характеризуються міжнародною сферою діяльності. Могутні ТНК шляхом диверсифікації своєї діяльності стають конгломератами, зберігаючи монополію в певній галузі.

ТНК є домінуючим чинником міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва всередині фірми, що визначає структуру та географічний напрям світової торгівлі. Внутрішньофірмова спеціалізація виражається у виробництві різних товарів різними філіями ТНК. Спеціалізація розповсюджується і на науково-технічні дослідження. Все це сприяє розвитку обміну всередині самих корпорацій. Обмін всередині самих ТНК сьогодні досягає 1/3 міжнародного обігу. Міжнародний поділ праці в формі спеціалізації та кооперування між підприємствами однієї й тієї ж корпорації, а також значна питома вага товарообігу між фірмами однієї корпорації є якісними критеріями транснаціональності фірми.

Важливим якісним критерієм транснаціональності є поведінка фірми, орієнтація і стратегія її менеджменту. Для ТНК важливим вважається подвійна орієнтація їхньої діяльності. З одного боку, менеджмент фірми орієнтований на регіональ-

ний і глобальний ринок, на світові стандарти якості, витрат на виробництва, ефективності і таке інше, на специфіку механізму функціонування цих ринків. З іншого боку, транснаціональна фірма здобуває за кордоном національне життєве середовище і повинна функціонувати згідно з її законами і правилами.

ТНК повинні приймати оптимальні рішення як з точки зору стану світового ринку, так і з точки зору одного або більше національних ринків, на яких вони здійснюють свою діяльність, залежно від того значення. Яке для даної фірми має той чи інший вид ринку. Як тільки фірма стає транснаціональною, вона зразу ж поширює своє прогнозування і стратегічне планування на міжнародний, а потім і на світовий рівень. Також характерною рисою ТНК є особливий підхід

Ефективна інтеграція української економіки в сучасну світогосподарську систему вимагає структурної перебудови народного господарства і його галузей, трансформацій зовнішньої торгівлі, розвитку експортного потенціалу. Розвиток взаємовигідного співробітництва з усіма центрами світової цивілізації відповідає інтересам України. Розв'язання усіх існуючих економічних проблем не можливе самотужки, без залучення зовнішніх кредитів і інвестицій. Приплив іноземних інвестицій вносить вагомий вклад у розвиток національної економіки, сприяючи активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, впровадженню передового закордонного менеджменту.

6.3. Роль спеціальних (вільних) економічних зон у реалізації інвестиційно-інноваційної політики держави

Успішно втілювати в життя концепцію створення територій активного залучення як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій, інноваційного прориву, економічних інноваційних груп, які стають сполучними елементами приєднання до глобальної світової економіки забезпечують ефективно функціонуючі спеціальні (вільні) економічні зони. Підтвердженням такої позиції може бути саме визначення сутності спеціальної економічної зони. Хоча аналіз вітчизняної та світової економічної літератури, на жаль, не дає однозначної відповіді на це питання, наведемо найбільш

розповсюджене визначення цього поняття. На думку експертів ООН, СЕЗ – це обмежені промислові райони, які являють собою частину території держави з безмитним торговельним режимом, де іноземні фірми, що виробляють продукцію, головним чином, на експорт, користуються низкою податкових та фінансових пільг.

СЕЗ почали досить швидко утворюватись протягом останніх 30 років. Зараз існують дуже суперечливі дані щодо кількості вільних економічних зон у всьому світі. Різні інформаційні джерела називають 400, 800 або 2000 зон. Такі великі розбіжності пояснюються різними трактуваннями самого поняття зони. Найбільше поширення СЕЗ мають у країнах, що розвиваються, особливо азійських. Така форма організації економіки виявилась адекватною економічним цілям тих країн, що прагнуть до прискорення інтеграції у світову економіку. У постколоніальних країнах зараз діє більш ніж 300 спеціальних зон.

Спеціальні економічні зони працюють також майже у всіх розвинених країнах. Але у Сполучених Штатах їх чисельність найбільша – близько 200. Вони утворені у Нью-Йорку, Бостоні, Чикаго, Клівленді, Сан-Франциско, Сіетлі та інших містах. Частка продукції, виробленої на території всіх СЕЗ у світі, за різними оцінками, становить 10% загального обсягу світової торгівлі.

Досить довгий період головним напрямком діяльності вільних економічних зон була виключно комерційна діяльність. І лише з 60-х років дозволяється обробка товарів у СЕЗ. На цьому етапі розвитку суттєво міняється мета створення зон. Їх завданням стає не стільки здійснення торговельних операцій, скільки розвиток експортного виробництва та залучення іноземного капіталу.

Перша спеціальна зона такого типу виникла в Ірландії у 1959 р. У цей час уряд країни оголосив про свій намір перетворити район аеропорту Шеннон на зону вільного міжнародного підприємництва. Державні органи вважали, що іноземні фірми допоможуть вирішити і досить гострі соціальні питання – безробіття та бідності у цьому районі. Слід зазначити, що експеримент виявився вдалим. Ділова активність суттєво підвищилась, аеропорт було повернуто до життя завдяки збільшенню експорту повітряним шляхом промислових товарів високого ступеня обробки. Цікаво відмітити, що ірландська ідея, незважаючи на блискуче втілення у життя, довгий

час не знаходила послідовників. На початку 70-х рр. подібні СЕЗ працювали лише у 10 країнах.

На початку 80-х рр. настає етап бурхливого розвитку вільних економічних зон. Експортно-промислові зони почали активно використовувати як засіб подолання застою в окремих галузях промисловості, банківської та страхової справи. Створення вільних зон виявилось корисним і для відродження окремих територій промислово розвинених країн. Завдяки вільним економічним зонам було виведено із кризового стану чимало районів Франції, Великої Британії та інших країн.

Підприємцям, що виявили бажання працювати в районах, які переживали соціально-економічний занепад, надавали низку податкових пільг, значно послаблювалось державне втручання в їх поточну господарську діяльність. Крім цього, господарюючі суб'єкти мали право на здійснення валютних, банківських та страхових операцій, які не передбачаються чинним законодавством для інших юридичних осіб.

Слід зауважити, що масова організація ВЕЗ не випадково збігається у часі зі значним послабленням економічних функцій держави у всьому цивілізованому світі. Світова економічна криза середини 70-х роках переконливо довела неефективність всебічного державного втручання у всі сфери відтворювального процесу. Така регламентація економіки породила бюрократизм і паралізувала підприємницьку ініціативу. Саме тому на початку 80-х років починається хвиля приватизації державних підприємств, вживаються інші заходи, спрямовані на подальше роздержавлення та обмеження державного втручання в економіку.

Саме зацікавленість інвесторів у реалізації своїх інтересів на території вільних економічних зон дозволила прискорити вихід із стану тривалої соціально-економічної кризи багатьом країнам із перехідною економікою. Вона сприятиме підйому й відродженню окремих промислових центрів. Тому можна зрозуміти причину масового захоплення ідеєю СЕЗ у цих країнах.

Слід зазначити, що ніде у світі немає якихось шаблонів, стандартів для ВЕЗ. Тип зони є умовною категорією і слугує лише допоміжним чинником у визначенні статусу конкретної зони, а сам статус може бути лише індивідуальним. Але, незалежно від того, які конкретні завдання поставлені перед вільною економічною зоною,

вона завжди орієнтується у своїй діяльності на прискорений розвиток певного регіону та інтеграцію усієї країни у світове господарство. При цьому не має значення, яка найближча мета переслідується державою, що утворює СЕЗ, – нарощування експорту товару, активізація імпорту капіталу, залучення передових високих технологій, збільшення зайнятості та інші цілі.

У сучасному світі існує до 20 різновидів вільних економічних зон. Але найбільш поширеними є такі: вільні митні зони (торговельно-складські); виробничі зони; парки технологічного розвитку; зони страхових та банківських послуг. Науково-технічна зона може мати назву технопарк, інноваційний центр, технополіс і т. ін.

Існують такі типи технопарків:

- інкубатори – будівлі або декілька будівель, де на обмежений термін розміщуються новоутворені малі фірми-клієнти;
- технологічні парки (науковий, промисловий, екологічний, конверсійний, інноваційний, бізнес-парк та ін.);
- технополіси – науково-виробничий комплекс із розвинутою інфраструктурою сфери обслуговування, яка охоплює територію окремого міста;
- регіон науки та технологій – великий науково-виробничий комплекс із розвинутою інфраструктурою сфери обслуговування, який охоплює значну територію, що приблизно збігається з територією адміністративних підрозділів (район, округ).

При створенні технологічних спеціальних зон завжди враховується наявність певного наукового центру (університету), довкола якого утворюється організація з особливою інфраструктурою, яка забезпечує процес прискорення передачі нової технології у виробництво. Технологічні парки характеризуються високим рівнем технологічного розвитку і являють собою нову ефективну форму інтеграції науки та виробництва, місце розгортання інноваційної діяльності та створення венчурних фірм, зайнятих розробкою нових технологій.

Технологічні парки вирізняються тісним співробітництвом із промисловими компаніями, які у свою чергу користуються університетськими ресурсами (мають можливість залучати до роботи викладачів, талановитих студентів та аспірантів, ко-

ристоватися бібліотекою). Університет як головна структурна ланка технопарку має можливість безпосередньо брати участь у реалізації наукових ідей, використовувати сучасне обладнання, залучати спеціалістів-практиків як лекторів.

Часто на території технопарку створюється і промислове виробництво за умов, що воно призначено для випуску дослідних партій продукції, які є результатом досліджень та розробок, виконаних венчурними фірмами зони. Дослідження у венчурних фірмах здійснюються зазвичай тимчасовими групами на конкурентній основі. Та група, яка досягла найкращих перших результатів та запропонувала найбільш удає рішення технічної проблеми, одержує пріоритетне фінансування.

Слід зазначити, що в технопарках допомога надається не тільки венчурним фірмам, але й окремим винахідникам та вченим, які розробляють нові технології. Ця допомога включає: надання в оренду виробничих приміщень, лабораторного обладнання, проведення консультацій, здійснення технологічної експертизи індивідуальних винаходів, складання бізнес-планів компаній, що утворюються, сприяння отриманню позик в адміністрації зі справ малого бізнесу.

Отже, головне призначення технологічних парків полягає у створенні локалізованого середовища, яке постійно генерує нові технології, висококваліфікованих фахівців та підприємців. Підтримку цього середовища забезпечує мережа дослідних, навчальних та комерційних організацій.

Слід зазначити, що для країн із перехідною економікою найбільш цікавим є досвід функціонування науково-технічних або техніко-дослідницьких зон. Саме вони можуть дати найбільший виграш для приймаючої країни. Не випадково відома у світі ірландська ВЕЗ із плином часу переросла у науково-технічну зону. Її основою став «Плессі технолоджікал парк», який було відкрито у 1984 р. Рис техніко-впроваджувальних зон набувають й інші успішно працюючі зони у деяких країнах, що розвиваються. У такі зони поступово трансформується також низка парків у розвинених країнах із ринковою економікою.

Створення СЕЗ у країнах Центральної та Східної Європи почалось у першій половині 80-х років з метою активізації зовнішньоекономічної діяльності, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва. Створення та функці-

онування СЕЗ анклавного типу в країнах РЕВ було пов'язано з несумісністю соціалістичної та ринкової економічних систем.

У посткомуністичних країнах перші вільні економічні зони з'явилися в 70–80-х роках. В Югославії – 1973 р., Румунії – 1978 р., Китаї – 1976–1978 рр., Угорщині – 1982 р., Болгарії – 1987 р., Польщі – 1989 р., СРСР – 1988 р., Білорусі – 1996 р., Україні – 1996 р. Слід зазначити, що в багатьох країнах зазначеного регіону вільні економічні зони стали центрами залучення іноземного капіталу. Саме в них суб'єктами підприємницької діяльності виступають філіали зарубіжних корпорацій, які виробляють продукцію високотехнологічних галузей.

З плином часу важливим фактором інноваційного розвитку і підвищення конкурентоспроможності товарів на світових ринках стають кластери. Кластер – територіальне об'єднання взаємозалежних підприємств і установ у межах відповідного регіону, сформоване навколо певного сектору промисловості. Це мережа спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, з'єднаних між собою технологічним ланцюжком, а також їх взаємодія з наукою, освітою, фінансуванням, стратегією уряду. Кластери беруть на себе розв'язання багатьох складних соціальних проблем територій, удосконалюють інфраструктуру регіону свого розташування, сприяють створенню нових робочих місць.

Європа в 2000 р. прийняла рішення створити найкращу в світі економіку знань на основі кластерів. Європарламент 2007 р. затвердив «Кластерний маніфест». Діє також «Європейський кластерний меморандум». Однак, як свідчить світовий досвід, формування кластерів відбувається за умов активної участі держави (приблизно половину витрат беруть на себе національний та регіональні бюджети).

6.4. Законодавча база і її використання

Інвестиційне право, за великим рахунком, є реалізація, захист прав власників міжнародне інвестування має свої особливості:

1. Це право відстоює інтереси іноземних власників використовуючи міжнародні правові засоби.

2. Цим правом визначаються режим й захист іноземної приватної власності.

3. Міжнародне інвестиційне право опікується лише виключно іноземними інвестиціями, не торкаючись інших об'єктів приватної власності.

З метою врегулювання засобів міжнародного інвестиційного права у 1985 р. відбулася Багатостороння міжнародна конвенція, рішенням якої утворювалася Багатостороння агенція з інвестиційних гарантій (БАГІ).

Ця агенція опікується гарантіями виключно фінансових інвестицій у вигляді участі іноземного капіталу в капіталі підприємства, що інвестується. БАГІ хоча входить до системи МБРР, проте має юридичну й фінансову незалежність. Міжнародно-правовий статус БАГІ характеризується наступними рисами:

- право здійснення співробітництва з міжурядовими організаціями, такими, як ООН, МВФ та інші;

- Агенція має привілеї та імунітети, що притаманні подібним організаціям;

- Агенція кваліфікується як міжурядова організація.

- Вищим органом БАГІ виступає Рада управляючих із повною багатосторонньою компетенцією, яка обирає Директорат. Він здійснює керівництво поточною діяльністю Агенції. Президент БАГІ призначається Директоратом за поданням МБРР. Директорат здійснює загальне керівництво. Всі держави – члени Агенції кваліфікуються за двома групами, а саме:

Перша група включає розвинені країни, внески яких складають 60% уставного капіталу організації. Найпотужніші вкладники – це США, Японія, Німеччина, Великобританія й Франція.

Друга група охоплює країни, що розвиваються, країни з трансформаційною економікою й інші. На їхню долю припадає 40 % уставного капіталу. Агенція надає інвестиційні гарантії лише, якщо інвестори 1 групи здійснюють операції на територіях країн II групи.

Сеульська конвенція передбачає мету – створення механізму інвестиційного гарантування: стимулювання створення в країнах – імпортерах інвестицій стабільних умов, що знижують ймовірність «політичних», некомерційних ризиків. Надання гарантій ставиться в залежність від справедливого та рівного режиму щодо інвести-

цій та від поширення мережі угод щодо заохочення й захисту інвестицій. БАГІ виступає як страхувальник, а іноземний інвестор – як страхувальник інвестицій від різноманітних некомерційних ризиків, що перелічені у контракті зі страхування.

Якщо БАГІ перш за все захищає інтереси іноземних інвесторів, то інтереси країн-експортерів капіталу захищаються урегулюванням діяльності ТНК найважливіших міжнародних інвесторів, діяльність яких повинна мати обмежені правові рамки. Оскільки наслідки діяльності ТНК для країни, що приймає іноземний капітал є не тільки позитивними, а й негативними, то вже у 70-тих роках ХХ ст. в рамках ООН почалася розробка міжнародних правових норм, які б ставили діяльність ТНК під контроль, щоби знизити спроби ТНК монополізувати ринки та підпорядкувати собі національну економіку країн, що приймають іноземні інвестиції шляхом несумлінної конкуренції тощо. У 1974 р.

Генеральна Асамблея ООН прийняла Хартію економічних прав й обов'язків приймаючих держав. Положення цієї Хартії дають право «регулювати та контролювати діяльність ТНК в межах дії своєї національної юрисдикції та приймати міри до забезпечення того, щоби ця діяльність не вступала у протиріччя із законами, нормами і постановами даної країни та відповідала її економічній й соціальній політиці». ці положення підтверджують суверенні права держав, однак, Хартія в цілому являє собою лише постанову Генасамблеї ООН, яка не має правової сили.

Роль ТНК у світовій економіці доволі значуща: ТНК – головні оператори міжнародного торгівельного й економічного обороту. На їхню долю припадає левова частка іноземних інвестицій і переважна частка міжнародних платежів. За своєю реальною активністю, фактично ТНК є «мультинаціональними», тобто умовно, являють собою квазіміжнародні установи.

Все це доводить необхідність встановлення контролю й регулювання їхньої діяльності на міжнародному рівні, у тому числі, в межах ООН. Однак, слід враховувати, що ці дії вже тривалий час не призводять до реальних результатів. За правовим статусом ТНК не можуть користуватися статусом суб'єкту міжнародного права, бо якою б вона не була за фінансово – економічною потужністю, та якою б не була слабкою й небагатою окрема держава, ТНК і держава завжди будуть нерівними не

тільки формально – юридично, але й практично. Враховуючи вищевикладене, ТНК слід розглядати не в якості суб'єкта міжнародного права, а як предмет (дестинатор) його регулювання і в науці, і в політиці. Не дивлячись на це, багато хто із вчених намагаються аргументувати необхідність надання ТНК рис суб'єкту міжнародного права права.

6.5.Література:

1. Борисенко З. Діалектика монополізму і конкуренції в умовах глобалізації //Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2004.– № 2. – С. 404 – 409.
2. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / И. Валлерстайн; Пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Логос, – 2003. – 355 с.
3. Вахненко Т. Моделювання макроекономічних факторів зовнішніх запозичень та їх впливу на розвиток економіки України. \\Економіка України. -2007. -№6.
4. Вільні економічні зони: світовий досвід і українська практика: Навч. посібник /Сіваченко І. Ю., Кухарська Н. О., Побережний Д. В., Коваленко О. М., Мамонтенко Н.С. К.: ЦНЛ, 2004. – 488с.
5. Зянько В. Глобалізація та інноваційний процес: їхній взаємовплив //Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 84 – 89.
6. Киреев А. П. Международная экономика: В 2ч. – Ч. : Международная макроэкономика: Учеб. пособие для ВУЗов. – М.: Международные отношения, 2004.
7. Клинов В.Г. Мировой рынок высокотехнологической продукции. Тенденции и особенности формирования конъюнктуры и цен: учеб. пособие. - М.: Экономика, 2006. - 199с.
8. Клочко В. Глобалізація: економічні та соціально-культурні аспекти. – К.: Державна академія керівних кадрів культури і мистецтв, 2005. – 190 с.
9. Кочетов Э. Г. Геоэкономика (Освоение мирового экономического пространства): Учебник. М.: БЕК, 2002. – 480 с.
10. Кухарская Н. А. Геополитическая трансформация промышленности Украины. Одеса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2005. – 209 с.

11. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / Под ред. Полякова В.В., Щенина Р.К. - Изд. 3-е, стер. - М.: КноРус, 2006. - 650с.
12. Міжнародна економіка: Навч. Посіб. Вид. 2, перероб. та доповнен. / За ред.. Козака Ю. Г. К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с.
13. Руденко Л. Транснаціональні корпорації: Навчальний посібник /Л. Руденко. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 10-127.

6.6 Питання для самоконтролю

1. Що являє собою ринок технологій?
2. Розкрийте сутність міжнародного переміщення технологій.
3. Проаналізуйте основні форми міжнародного технологічного обміну.
4. Охарактеризуйте міжнародні ліцензії, їх об'єкти та особливості міжнародної ліцензійної торгівлі.
5. Розкрийте сутність ТНК.
6. Визначте сучасні форми організаційної структури ТНК.
7. Охарактеризуйте чинники внутрішнього середовища ТНК та їх сутність.
8. Проаналізуйте стратегію ТНК з розміщення виробництва і збуту.
9. В чому полягає сутність СЕЗ?
10. Яке значення для запровадження інноваційної моделі розвитку держави мають технологічні спеціальні економічні зони?

6.7. Практикум

Тести:

1.Основна відмінність прямих інвестицій від портфельних у тому, що:

- а) вони безпосередньо беруть участь у виробничій діяльності;
- б) вони сприяють зростанню виробничих ресурсів;
- в) дають право контролю діяльності підприємств;
- г) усе назване неправильно.

2. Патент – це:

- а) свідоцтво, яке законодавчо закріплює авторство вченого, винахідника та його монопольне право на використання винаходу;
- б) документ, що засвідчує право винахідника на отримання авторського гонорару;
- в) документ, що засвідчує монопольне право на використання винаходу;
- г) документ, що засвідчує право на підтвердження авторських прав.

3. Міжнародна передача технологій це:

- а) переміщення виробничих технологій між державами світу;
- б) міжнародне переміщення науково – технічних досягнень, яке здійснюється на комерційній або некомерційній основі;
- в) обмін досвідом виробничої діяльності на комерційній основі;
- г) немає правильної відповіді.

4. Міжнародне технічне сприяння це:

- а) сприяння розвитку економіки країн з перехідною економікою;
- б) допомога розвинених країн країнам, що розвиваються;
- в) допомога, яка надається світовим співтовариством країнам, що розвиваються та країнам із перехідною економікою;
- г) нема правильної відповіді.

5. Які пільги встановлюються для спеціальних (вільних) економічних зон?

- а) часткове або повне звільнення від податків та зборів, орендної плати;
- б) дозвіл на здійснення капіталовкладень у будь-якій формі, зокрема, у виробничі потужності, які контролюються іноземною компанією;
- в) скасування усіх обмежень щодо виробництва, експорту та імпорту товарів та послуг, що легально виробляються;

- г) фінансування підприємств, зареєстрованих у СЕЗ, із державних джерел у формі безвідсоткових або пільгових позичок на здійснення певних інвестиційних проектів;
- д) усі відповіді є правильними.

Проблеми

1. Проаналізуйте ситуації, коли вільне переміщення факторів виробництва між країнами може сприяти поширенню або скороченню торгівлі товарами.
2. Поясніть, чому теорія Гекшера-Оліна тлумачить міжнародну торгівлю товарами і міжнародний рух факторів капіталу як взаємозамінні чи взаємодоповнюючі елементи.

ГЛАВА 7. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ Й ВАЛЮТНА СИСТЕМА

План

- 7.1. Валютні відносини. Світова валютна система. Валютний курс.
- 7.2. Конвертованість валют та її значення для прискорення процесу економічної інтеграції.
- 7.3. Міжнародна валютна ліквідність.

Основні поняття

Валюта – будь-який товар, здатний виконувати функцію засобу обігу у міжнародних розрахунках.

Валютний курс – ціна грошової одиниці однієї країни, виражену у грошових одиницях інших країн.

Валютні відносини – повсякденні зв'язки між приватними особами, фірмами, банками на валютних та грошових ринках з метою здійснення міжнародних розрахунків, кредитних та валютних операцій.

Вільноконвертована валюта – валюта держави, законодавством якої не передбачені валютні обмеження, що дозволяє національним грошовим одиницям безперешкодно обмінюватись на інші валюти в будь-якій кількості.

Гнучкий валютний курс – вільно плаваючий, або “керований плаваючий”.

Змішані («гібридні») валютні курси – встановлюються для валют країн, котрі входять у певні регіональні союзи, або укладають валютні угоди, що фіксуються з певною амплітудою взаємних коливань. Одночасно вони знаходяться у режимі вільного плавання щодо грошових одиниць країн, котрі залишаються поза межами союзів.

Крос-курс – визначення співвідношення двох валют з допомогою їх курсу у відношенні до певної третьої валюти. Наприклад, при визначенні курсу долара в гривнях можна скористатися курсом долара в євро, а потім виразити вартість євро в гривнях.

Курс покупця – за цим курсом банк купує валюту.

Курс продавця. За ним банк продає валюту. Курси продавців вищі, ніж курси покупців. Різниця між курсами продавця та покупця складає прибуток банку у валютних операціях.

Міжнародна валютна система – сукупність двох елементів – валютного механізму і валютних відносин. Під валютним механізмом розуміють правові норми та інструменти, що їх представляють як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Національна валюта – грошові знаки у вигляді банкнот та монет, кошти на рахунках кредитно-фінансових установ, платіжні документи та інші цінні папери певної держави.

Номінальний валютний курс – відносна ціна двох валют, яка встановлюється на валютному ринку.

Реальний валютний курс. Встановлюється на основі номінального курсу з

урахуванням рівня інфляції країн.

Регіональна валюта – створюється у рамках певних країн, забезпечує функціонування економічних відносин у міжнародному вимірі.

Резервна валюта – застосовується для створення національними банками держав золотовалютних резервів (долар США, японська єна, євро).

Середній курс – середня арифметична курсів продавця і покупця.

Фіксінг — це визначення міжбанківського курсу послідовним зіставленням попиту та пропозиції щодо кожної валюти. Саме на цій основі встановлюються курси продавця та курси покупця.

Фіксований валютний курс – курс національної валюти фіксується відносно однієї вибраної валюти. Існує декілька різновидів фіксованого валютного курсу.

Частково конвертована валюта – передбачає певні валютні обмеження, але вони не повинні зачіпати поточні міжнародні операції.

7.1. Валютні відносини. Світова валютна система. Валютний курс.

Інтенсивний розвиток зовнішньоекономічної діяльності був би неможливим без існування міжнародних валютних відносин та створення світової валютної системи, що відіграють все більш важливу й самостійну роль у міжнародних господарських зв'язках і розвиваються на основі притаманних їм протиріч.

Міжнародні валютні відносини включають повсякденні зв'язки, в які вступають приватні особи, фірми, банки на валютних і грошових ринках із метою здійснення міжнародних розрахунків, кредитних та валютних операцій. Формою організації міжнародних валютних відносин є *міжнародна валютна система* – правові норми, інструменти та інститути, за допомогою яких здійснюються платіжно-розрахункові операції між суб'єктами світового господарства. Міжнародна валютна система складається з таких елементів:

- резервні валюти, міжнародні рахункові грошові одиниці (СДР; ЄВРО);
- уніфікований режим валютних паритетів;
- умови взаємної оборотності валют;

- регламентація режимів валютного курсу;
- міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності;
- режим світових валютних ринків та ринків золота;
- статус міжнародних організацій, що здійснюють валютне регулювання.

Розвиток міжнародної торгівлі супроводжувався організацією певного зв'язку національних та світових грошей, появою відповідних механізмів забезпечення такого зв'язку. Сучасна світова валютна система охоплює не тільки грошово-розрахункові відносини між державами, а й у значній мірі внутрішній грошовий обіг.

Складовою частиною грошової системи є *валюта*. Це будь-який товар, здатний виконувати функцію засобу обігу у міжнародних розрахунках. Розрізняють національну та міжнародну (регіональну) валюти. *Національна валюта* в широкому розумінні – це грошові знаки у вигляді банкнот та монет, кошти на рахунках кредитно-фінансових установ, платіжні документи та інші цінні папери певної держави.

Регіональна валюта створюється у рамках певних країн (євро), забезпечує функціонування економічних відносин у міжнародному вимірі. Наприклад, така одиниця як спеціальні права запозичення (СПЗ) використовується МВФ для безготівкових міжнародних розрахунків майже в масштабах усього світу. Регіональна валютна система, підкоряючись загальним принципам, визначеним світовими фінансовими організаціями, розвивається на власних основах. Прикладом таких систем можуть бути валютна система Європейського Союзу, а також колективні валюти країн Східної Африки, Карибського басейну, Перської затоки та інші регіональні угруповання.

Вирізняють також *резервну валюту*, яка застосовується для створення національними банками держав золотовалютних резервів (долар США, японська ена, євро). Резервні валюти мають країни з потужною, стабільною економікою, розгалуженою кредитно-фінансовою системою, ліберальним валютним регулюванням. Залежно від особливостей валютного регулювання розрізняють *частково конвертовану* та *вільно конвертовану* валюту.

Серед елементів валютної системи велике значення має регулювання

валютних курсів. *Валютний курс* – ціна грошової одиниці однієї країни, виражену в грошових одиницях інших країн.

Валютні курси встановлюються шляхом котирування іноземних валют. *Котирування* – це визначення й установа курсу іноземної валюти до національної. Котирування дозволяє визначити співвідношення двох грошових одиниць, запропонованих для обігу. Співвідношення валют змінюються щодня, оскільки попит і пропозиція на валютному ринку не залишаються постійними. При підвищенні пропозиції валюти її курс може впасти, а при скороченні – зрости. Коли гривня піднімається в ціні щодо долара, то останній падає, і навпаки.

Котирування здійснюють державні й великі комерційні банки. Розрізняють офіційне й вільне (ринкове) котирування валют. За офіційним котируванням проводяться всі валютні операції держави. У міжбанківській торгівлі валютою щоденне котирування коливається довкола офіційного курсу і залежить від багатьох чинників, які визначають масштаби діяльності банків і ступінь їх надійності.

Співвідношення купівельної сили валют у двох країнах називають *паритетом купівельної спроможності*. Якщо попит на валюту дорівнює пропозиції, то встановлюється рівноважний рівень ринкового курсу (“фундаментальна рівновага”).

Величина попиту на іноземну валюту визначається потребами країни в імпорті товарів та послуг, попитом на іноземні цінні папери, необхідністю здійснювати інвестиційні проекти за кордоном, витратами туристів даної країни, які від’їжджають за кордон. Зі збільшенням курсу іноземної валюти попит на неї з боку суб’єктів валютних відносин зменшується, і навпаки.

Пропозиції іноземної валюти формуються резидентами іноземної держави, які імпортують товари з даної країни, попитом з боку іноземних туристів, зарубіжними інвесторами і покупцями цінних паперів даної країни. Під впливом цілої низки чинників рівновага на валютному ринку може порушуватись. Ці чинники поділяються на структурні (довгострокові) та кон’юнктурні (короткострокові).

До структурних чинників належать: стан платіжного балансу країни, конкурентоспроможність її товарів на міжнародних ринках, величина бюджетного дефіциту, купівельна спроможність національної валюти та рівень інфляції, рівень

відсоткової ставки, стан банківської системи, державне регулювання валютного курсу, ступінь відкритості економіки країни. Чинники, що викликають короткострокові коливання валютного курсу: циклічність економічного розвитку, війни та стихійні лиха, спекулятивні операції на валютних ринках, інфляційні очікування, політична ситуація в країні.

Розглянемо, як впливають на валютний курс деякі найважливіші структурні чинники. Серед них суттєве значення має рівень інфляції, який завжди обернено пропорційний величині курсу національної валюти. Наприклад, інфляційні процеси в Росії відбуваються більш інтенсивно, ніж в Україні. Ця обставина призводить до подорожчання російських товарів у нашій державі. Попит на ці товари у нас скорочується. Скорочення попиту на російські товари зменшує відповідно і потребу в рублях українців. А росіяни будуть віддавати перевагу українським товарам, бо вони в Росії дешевші, ніж російські. Потреба в українських товарах збільшить попит на гривні. Отже, під впливом інфляції курс рубля знизиться, а гривня відносно рубля зросте.

За умов стабільної ринкової економіки великий вплив на валютний курс має відсоткова ставка. Але цей вплив двоїстий. З одного боку, збільшення облікової ставки у середині країни призводить до подорожчання кредитів і зменшення кількості грошей в обігу. Це, як відомо, популярний антиінфляційний засіб. Одночасно використані дорогі кредитні ресурси збільшують витрати підприємства і підвищують ціни.

З другого боку, збільшення реальних відсоткових ставок стимулює процес залучення іноземних капіталів і підвищення курсу національної валюти, бо іноземні інвестори для здійснення прямих та портфельних інвестицій купують національну валюту, підвищуючи попит на неї. Указаний чинник широко застосовується владними структурами для стабілізації національних валют і виходу з кризових ситуацій.

Прикладом може бути застосування заходів у межах рейгономіки, коли у першій половині 80-х років США збільшили відсоткові ставки, що сприяло зміцненню долара. Подолавши інфляцію, із середини 80-х років відсоткові ставки

знижуються. Це сприяло підвищенню бізнесової активності внаслідок здешевлення кредиту й збільшення грошової маси. Для того щоб запобігти інфляційним процесам, були відкриті кордони для іноземних товарів, тобто проведена лібералізація торговельної політики.

Цікаво, що збільшення відсоткової ставки може дуже швидко позначитися на величині валютного курсу. Уже через годину курс може змінитися. Ця обставина широко використовується при проведенні валютної політики нашої держави. Справа в тому, що досить довгий час стабільність гривні забезпечувалась за рахунок припливу іноземних капіталів на ринок облігацій внутрішньої державної позики, а не за рахунок зростання продуктивності праці в експортоорієнтованих підприємствах. Високі відсоткові ставки державних облігацій використовувались таким чином для покриття дефіциту державного бюджету.

При зростанні відсоткових ставок у країні збільшується попит із боку нерезидентів на державні облігації і відповідно зростає попит на національну валюту для їх придбання. Підвищення валютного курсу, як відомо, знижує можливість експорту, збільшує імпорт. Скорочення експорту не сприяє розширенню виробництва й збільшенню зайнятості. Таким чином, можна зробити висновок: чим більший дефіцит бюджету, тим менші можливості ефективного регулювання валютного курсу, бо фіскальна політика нівелює будь-який режим валютного курсу.

Прийняття Верховною Радою України бездефіцитного бюджету 2000 р. сприяло тому, що валютний курс відбивав взаємодію ринкових сил, збалансовував реальний попит на іноземну валюту з її пропозицією, сприяв зростанню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках та рентабельності українських підприємств. У цьому ж напрямку діяла і лібералізація монетарної політики нашої держави. Зокрема, була зменшена до 8% облікова ставка, норматив обов'язкового резервування знизився до 8,6. Відбувається значне зменшення процентних ставок за кредитами комерційних банків.

Безпосередній вплив на валютний курс здійснює платіжний баланс держави. За умов активного платіжного балансу курс валюти підвищується. Пасивний платіжний баланс сприяє зниженню курсу національної валюти, оскільки для

покриття своїх боргових зобов'язань суб'єкти економічної діяльності прагнуть її продати за іноземну валюту. Ступінь впливу стану платіжного балансу на валютний курс країни визначається тим, наскільки економіка країни інтегрована у світове господарство (відкритістю економіки). Велике значення також має державне регулювання окремих складових частин платіжного балансу, наприклад, поточного рахунку і рахунку руху капіталу. Держава має суттєві засоби впливу на проведення зовнішньоторговельних операцій, обмежуючи імпорт і, стимулюючи експорт вітчизняних товарів, тобто забезпечуючи позитивне сальдо.

Держава може створювати і відповідний інвестиційний клімат, який сприятиме залученню іноземних інвестицій та короткострокових капіталів. Кон'юнктурні (фактори короткострокової дії) також можуть значно впливати на валютний курс. Наприклад, невизначеність політико-економічного курсу майбутніх представників державної влади може викликати зниження курсу перед виборами. Чутки про можливість війни або вже розпочаті військові дії також негативно впливають на валютний курс держави, де відбуваються такі події.

Інфляційні очікування населення, спровоковані різноманітними фактами й подіями реального життя, можуть підвищити попит на іноземну валюту, знизивши таким чином курс власної. Ми є свідками того, як в окремі, досить складні періоди життя нашої молоді валюти – гривні керівництво Національного банку України зверталось до населення з проханням не піддаватися паніці і більше довіряти своїй валюті, тобто не створювати ажіотажний попит на долари.

До чинників курсоутворення слід віднести і спекуляцію на валютних ринках. Як свідчить світова практика, валютні операції не завжди здійснюються з метою забезпечення торговельних і фінансових розрахунків. Досить часто операції на валютних ринках викликані бажанням суб'єктів ринку одержати спекулятивний прибуток. У багатьох випадках така мотивація є визначальною, бо кількість угод, які не пов'язані з обслуговуванням реальних торговельних і фінансових угод, досягає 90% операцій світового валютного ринку. Звідси і великий вплив спекулятивного чинника на процес курсоутворення.

Стосовно впливу короткострокових чинників на валютний курс слід

зазначити, що Україна має значні переваги порівняно з іншими посткомуністичними країнами. Ці переваги можуть забезпечити більший рівень стабільності української валюти. Така можливість впливає з відсутності міжетнічних та інших конфліктів на території нашої держави, а також із позитивних тенденцій стабілізації економіки та зростання макроекономічних показників у 2000 р. Усі вищезазначені фактори, що впливають на процес курсоутворення, позначились на курсах національних валют постсоціалістичних країн.

Складовою частиною валютної системи є регламентація режимів валютних курсів. Сучасна Ямайська валютна система дає можливість країні використовувати такі режими валютних курсів: фіксований, плаваючий, змішаний. Усупереч сподіванням, з упровадженням Ямайської валютної системи плаваючі валютні курси не стали домінуючими у світовому господарстві.

Країни, які заявили про застосування режиму вільного плавання, на практиці регулювали це плавання шляхом інтервенцій. Дотримання цього режиму дозволяє країні, що його використовує, мати значну економічну свободу, тобто кожна держава має право не тільки не приєднуватися до будь-яких координаційних заходів, але й виходити з відповідних організаційних структур. У даному разі держава не бере участі в обміні національних грошей для міжнародних розрахунків. Валютний курс установлюється під впливом попиту й пропозиції на національні гроші.

Другим «чистим» режимом валютного курсу є *фіксований, постійний ВК*. Як правило, він прив'язаний до певної опори, у ролі якої може виступати: золото, резервна валюта окремої держави або колективних валют (СДР, євро).

Фіксований валютний курс має свої переваги й недоліки. До переваг слід віднести сприяння інтеграційним процесам у світовому господарстві, бо стабільні валюти зближують економічні показники держав, пов'язаних валютними угодами. Це насамперед стосується вирівнювання цін в окремих країнах, зближення темпів інфляції та синхронізації економічної кон'юнктури, координації та узгодження країнами своєї економічної політики. Значна вада фіксованого валютного курсу – підтримання встановленого курсового співвідношення, особливо в умовах

нестабільності економіки.

Фіксований валютний курс, як правило, застосовується країнами, що розвиваються. Вони прив'язують курси своїх валют до більш сильної валюти, або визначають його шляхом гнучкого паритету. Розвинуті країни мають курси валют, які перебувають у чистому або груповому плаванні.

Особливістю *режимів змішаних («гібридних») валютних курсів* є те, що вони перебувають у груповому плаванні. Це означає, що валюти країн, які входять у певні регіональні союзи або укладають валютні угоди, фіксуються з певною амплітудою взаємних коливань. Одночасно вони перебувають у режимі вільного плавання щодо грошових одиниць країн, які залишаються поза межами союзів.

Наприклад, для країн ЄВС (Європейський валютний союз) було встановлено два режими валютних курсів: внутрішній – для операцій усередині спільноти, і зовнішній – для операцій з іншими країнами. Із запровадженням євро її курс знаходиться у режимі вільного плавання до будь-якої іншої валюти, яка не входить у систему ЄВС.

До цієї категорії валютних режимів належить і *режим спеціального курсу* в країнах ОПЕК, які «прив'язали» курси своїх валют до ціни нафти. Слід зазначити, що класифікація режимів валютних курсів досить умовна. У реальному житті у більшості країн немає чистих ні плаваючих, ні фіксованих валютних курсів. Навіть розвинуті країни використовують різні системи валютних курсів. Для країн, що розвиваються, застосування плаваючого й фіксованого курсів на різних ринках усередині країни – досить типове явище. Різні країни світу часто міняють режим валютного курсу й удаються до його регулювання.

У перші роки розбудови ринкової економіки постсоціалістичні країни зберігали успадковану від командно-адміністративної системи практику застосування різних валютних курсів. Це означає, що в країні на ринках можуть діяти різновиди плаваючого, фіксованого курсів і валютний контроль. Таке становище ускладнювало експорт, активізувало нелегальні валютні ринки.

Зараз у більшості країн із перехідною економікою встановлено *режим гнучкого валютного курсу* – вільно плаваючого або «керованого плаваючого», якщо

країна має достатній рівень іноземних валютних резервів. Наявність останніх дозволяє продавати іноземну валюту на валютному ринку з метою забезпечення стабільності національних грошей. Таке кероване плавання, яке здійснювала певний час і Україна, стає можливим у тих випадках, коли країна має валютні резерви, нагромаджені шляхом інтенсифікації експорту або за рахунок позик міжнародних організацій.

Саме цей режим валютного курсу був застосований більшістю країн колишнього СРСР за винятком Естонії, а також країнами Східної й Центральної Європи за винятком Угорщини, Польщі, Словенії, Чехії, Хорватії, які зафіксували курс національної валюти. Популярність режиму керованого плавання була цілком виправданою за умов дефіциту валютних резервів, високого рівня інфляції й становлення банківських систем. Однак режим гнучких валютних курсів мав таку ваду, як доларизація економіки.

Режим курсу української гривні змінювався залежно від впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на процес курсоутворення. Динаміка валютного курсу в Україні відзначалася нестабільністю й непослідовністю. Протягом 1993 р. зберігався подвійний обмінний курс – офіційний та аукціонний. У травні цього ж року було введено єдиний обмінний курс, який проіснував недовго, після чого знову відбулося повернення до системи різних курсів.

У вересні 1993 р. в Україні запроваджується фіксований валютний курс. В умовах фіксованого валютного курсу валюта, яку отримували резиденти, в обов'язковому порядку мала продаватися за офіційним курсом у такому співвідношенні: 40% від надходжень на валютному тендері, 10% – обов'язковий продаж, 50% залишалося у розпорядженні підприємств, але єдиним покупцем цієї частки заробленої валюти міг бути тільки НБУ.

Застосування фіксованого валютного курсу в цей період з усією повнотою продемонструвало вади цього режиму. Протягом 1993–1994 рр. знизилась ефективність експорту, скоротились надходження в іноземній валюті і збільшилась кількість бартерних операцій, збільшився зовнішній борг України та від'ємне сальдо платіжного балансу, погіршились макроекономічні показники.

У жовтні 1994 р. відбулася лібералізація обмінного курсу й зниження курсу національної валюти. Ці події позитивно вплинули на економіку країни: збільшилися надходження валюти з-за кордону, відбулося зростання експорту та іноземних інвестицій. Наступний 1995 р. позначився інфляційними процесами, але у 1996 р. їх удалося зупинити, і протягом 1996 – 1997 рр. обмінний курс гривні був стабільний. До запровадження плаваючого валютного курсу в Україні курсоутворення відбувалося в межах валютного коридору щодо долара США.

До 2000 р. в Україні існував плаваючий регульований режим валютного курсу. Було встановлено певні межі коливань валютного курсу (валютний коридор). У 1998 р. валютний коридор змінювали три рази. На початку 1998 р. з 1,75 – 1,95 грн. за долар; під час фінансової кризи – з 1,8 – 2,25 до 2,5 – 3,5. На початку 1999 р. межі валютного коридору ще більше розширили – з 2,5 – 3,5 до 3,4 – 4,6 грн. за долар.

З 2000 р. в нашій країні було запроваджено режим плаваючого обмінного курсу, що свідчить про лібералізації валютного ринку. Цей режим відповідає політиці інтеграції України у світову економіку, збалансовує попит на іноземну валюту з її пропозицією, сприяє підтримці конкурентоспроможності українських товарів, збереженню валютних резервів.

Таким чином, сучасна система плаваючих курсів реалізується через суперечливу єдність ринкового та державного регулювання. Це свідчить про перехід від регулювання до саморегулюючого механізму встановлення реальних курсових співвідношень валют. За сучасних умов головне місце у системі державного регулювання валютного курсу належить методам впливу на формування попиту й пропозиції валюти на світових ринках, при цьому враховуються усі чинники, які впливають на попит та пропозицію валюти. Але вплинути на численні чинники дуже не просто, а іноді просто неможливо.

7.2. Конвертованість валют та її значення для прискорення процесу економічної інтеграції

Як відомо, світова валютна система включає умови взаємної оборотності валют, тобто режим їх конвертованості. *Конвертованість* – це можливість вільного обміну національної валюти на грошові одиниці інших країн. Вона передбачає купівлю-продаж іноземної валюти за національну. Конвертованість валют – суто ринкова категорія. Вона передбачає певний рівень розвитку ринкових відносин країни та її інтегрованість у світове господарство. Конвертованість валюти завжди ґрунтується на відкритості економіки країни, лібералізації зовнішньої торгівлі, вільній міграції капіталів. Саме тому регулююча діяльність міжнародних фінансових організацій спрямована на усунення перепон на шляху до конвертованості валют.

Згідно зі статутними вимогами МВФ валютне законодавство країн-учасниць має забезпечити відповідні умови для вільної оборотності валют. Стаття VIII Статуту МВФ спрямована на скасування валютних обмежень та впровадження валютної конвертованості. Країни-учасниці, які беруть на себе зобов'язання за даною статтею, мають уникати обмежень платежів і переказів за поточними міжнародними операціями, не використовувати систему валютних курсів.

Статтею XIV дозволяється зберігати обмеження валютної конвертованості тільки протягом перехідного періоду. Одночасно в ній зазначено, що країни-учасниці мають прагнути до їх скасування, коли будуть створені можливості регулювання платіжних балансів без валютних обмежень.

Залежно від *режиму конвертованості розрізняють такі види*: повна конвертованість; часткова конвертованість; неконвертована (необоротна) валюта; зовнішня конвертованість; внутрішня конвертованість.

Режим повної конвертованості дає можливість усім юридичним та фізичним особам, резидентам і нерезидентам вільно витратити валюту певної держави з будь-якою метою. У даному разі відсутні обмеження на обмін національної валюти на будь-яку іноземну й вільний вивіз її за кордон. Повна конвертованість дозволяє безперешкодно здійснювати як поточні, так й інвестиційні операції.

Існує досить обмежена кількість валют, які можна віднести до *повністю конвертованих*. Спеціальна статистика, яка точно визначає приналежність тієї чи

іншої валюти до складу конвертованих, практично відсутня. Тому науковці мають різні думки щодо цього питання. Як пояснити таку неоднозначність щодо цієї проблеми?

Причину слід шукати у змінах національного валютного законодавства, яке може скасовувати валютні обмеження або застосовувати їх. Але повну конвертованість можуть собі дозволити країни з міцною сталою економікою, що має конкурентоспроможні товари, розвинену інфраструктуру грошового й фондового ринків.

До *частково конвертованих* належить валюта країн, де застосовуються певні обмеження щодо операцій купівлі-продажу валюти. За вимогою Ф ці обмеження не повинні зачіпати поточні міжнародні операції, до яких належать:

- 1) платежі за результатами зовнішньої торгів;
- 2) короткострокові банківські опції;
- 3) платежі з погашення позик і процентів;
- 4) переказ прибутків від інвестицій;
- 5) грошові перекази некомерційного характеру.

Таким чином, якщо національне валютне законодавство не застосовує обмежень щодо здійснення перелічених операцій, валюта вважається конвертованою (хоча і частково). Отже, відсутність обмежень у здійсненні поточних операцій – ознака приналежності валюти до конвертованої. Якщо ж обмеження існують, то, відповідно до регламенту МВФ, валюта втрачає статус конвертованої.

До *неконвертованих* належить валюта країн, у яких є чинними валютні обмеження як для резидентів, так і для нерезидентів, тобто відсутні вільний вивіз національної та іноземної валюти, обмін валюти, вільні купівля-продаж валюти і валютних цінностей. У таких країнах зазвичай діють різні валютні курси, встановлені жорсткі правила витрачання валютних коштів.

Міжнародна практика розрізняє валюти із зовнішньою та внутрішньою конвертованістю. *Зовнішня конвертованість* – це можливість вільного переказу на рахунки іноземців і вільної конверсії коштів у даній валюті, тобто – це конвертованість валюти тільки для нерезидентів. Для здійснення зовнішньої

конвертованості не потрібні суттєві зміни економічної політики, створення додаткових валютних резервів, оскільки вони можуть поповнюватися за рахунок припливу коштів від нерезидентів.

Внутрішня конвертованість зазвичай містить у собі зовнішню оборотність. Вона являє собою повну форму конвертованості валюти. Її запровадження й підтримка передбачає ідентичність умов функціонування внутрішньої економіки (ринку) світовим ринкам, порівнянність величини й структури цін на внутрішньому й світовому ринках, а також витрат виробництва. Внутрішня конвертованість є результатом інтеграції національного господарства у світову економіку і разом із тим сприяє поглибленню міжнародного поділу праці.

Отже, розвиток ринкових відносин і міжнародних економічних зв'язків потребують повної конвертованості національної валюти. Однак для запровадження режиму повної конвертованості тільки вольових рішень недостатньо. Треба мати відповідні умови, які б сприяли позитивному впливові впровадження повної конвертованості.

При відсутності таких умов (країна слаборозвинена або перебуває у стані кризи) можуть мати місце небажані наслідки: знецінення національного багатства країни й праці, розвал внутрішнього грошового обігу, посилення товарного дефіциту та інфляції, зростання ажіотажного попиту на іноземну валюту та зростання зовнішньої заборгованості, масове банкрутство окремих видів виробництва, підрив позицій вітчизняного виробника, різке поглиблення некерованого розшарування населення щодо рівня доходів.

З іншого боку, конвертованість конче необхідна для розбудови економіки країни на ринкових засадах, для структурної перебудови й оздоровлення економіки, подолання розбалансованості платіжного балансу, інтеграції у світове господарство.

Саме тому країни з перехідною економікою на першому етапі здійснення ринкових реформ упроваджували деякі елементи внутрішньої конвертованості. Унаслідок цього резиденти одержали право продавати та депонувати конвертовану валюту. Метою таких заходів було також бажання спрямувати “чорні” ринки валюти в офіційну економіку.

Низка країн (Болгарія, Польща, Чехія, Естонія) запровадили внутрішню конвертованість одночасно з Україною за допомогою лібералізації цін. Інші (Угорщина, Киргизія, Латвія, Молдова, Росія, Румунія, Україна) робили це поступово, створюючи офіційні валютні резерви, поліпшуючи платіжний баланс, застосовуючи кількісні обмеження на імпорт.

Внутрішня конвертованість дала поштовх розвитку внутрішнього товарного та валютного ринків, розширила доступ до імпорту, сприяла розвитку конкурентного середовища. Однак у багатьох країнах (в Україні також) з усією гостротою проявилися негативні наслідки конвертації валюти, про які вже згадувалося. Тому країнам із перехідною економікою довелося розширити застосування як тарифних, так і нетарифних зовнішньоторговельних обмежень.

До середини 90-х років більшість постсоціалістичних країн запровадила конвертованість валют за поточними операціями, підписавши VIII ст. Статуту МВФ. Відомо, що ця стаття передбачає ліквідацію валютних обмежень щодо поточних міжнародних операцій. Проте, враховуючи, що багато країн із перехідною економікою ще не готові виконати ці вимоги, ст. XIV Статуту МВФ передбачає певні винятки для країн, які переживають труднощі перехідного періоду. Такі країни зобов'язані обґрунтувати своє рішення ст. XIV або формально взяти на себе обов'язки відповідно до ст. VIII, як це зробила Україна.

З плином часу країни з перехідною економікою неодмінно запровадять повну конвертованість своїх валют. Це дасть їм можливість посісти гідне місце у світовому господарстві, стати його повноправною складовою частиною. Однак за сучасних умов навіть часткова конвертованість (за поточними операціями) призвела до негативних наслідків у більшості країн із перехідною економікою.

Причини такої ситуації полягають у тому, що ця група країн ще не досягла стабільності на внутрішніх фінансових ринках, приватизація ще не створила достатніх умов для ефективного функціонування приватного сектора, існує досить великий інвестиційний ризик, занадто повільні темпи виходу з економічної кризи.

Маючи на увазі перелічені обставини, фахівці вважають, що у найближчій перспективі перехід до повної конвертованості неможливий у країнах СНД. Певний

час постсоціалістичні країни зберігатимуть контроль за рухом капіталу, не дозволяючи підприємствам і фізичним особам офіційно конвертувати іноземну валюту з метою покупки іноземних активів, забороняючи мати у власності іноземні активи, вимагаючи обов'язкової репатріації валютного виторгу і його повної або часткової конвертованості у національну валюту.

Якщо ж не вживати подібних заходів, то може відбуватися вплив капіталу за кордон у великих масштабах, що скоротить і без того занадто скромні інвестиції. Більш того, обмеження на обмін валюти за рахунок руху капіталу дозволить не тільки зберегти внутрішнє нагромадження, але й попередити надмірний перехід вітчизняних підприємств в іноземну власність.

Таким чином, тільки після запровадження конвертованості за поточними операціями, коли зміцніє економіка, можна переходити до режиму повної конвертованості гривні. Це забезпечить українським підприємствам доступ до іноземних валют. Вони зможуть робити вибір між купівлею вітчизняних і закордонних товарів. Повна конвертованість сприятиме вільному обміну капіталами між країнами світу, зарубіжні компанії зможуть за гривні купувати українські товари. Наша економіка стане відкритою для міжнародної конкуренції. Отже, у країнах СНД на даному етапі їх розвитку обмеженість конвертованості національних валют суперечить процесу лібералізації валютних відносин, яка є важливою передумовою їх інтеграції

7.3. Міжнародна валютна ліквідність.

Міжнародна валютна ліквідність відображає можливість певної держави, окремого регіону або усіх країн світу безперешкодно виконувати свої зовнішні зобов'язання відповідними платіжними засобами.

Існує декілька методів визначення рівня валютної платоспроможності окремої країни та оцінки загального стану світової валютної ліквідності. Зокрема, останній показник розраховується як відношення золотовалютних резервів центральних банків світової співдружності до загальної суми річного товарного імпорту.

Свого часу Міжнародним валютним фондом було встановлено, що *рівень міжнародної (сумарної) ліквідності* вважається задовільним тоді, коли показник офіційних резервів складає 50% вартості світового імпорту.

При оцінці платоспроможності окремих країн використовується показник «норма обслуговування державного боргу» (НОБ). Він визначається шляхом зіставлення суми платежів, які країна має виплатити іноземним кредиторам за певний період, і суми іноземної валюти, одержаної від експорту товарів та послуг за формулою:

$$\text{НОБ} = \text{СП} / \text{СВ}$$

де СП – сума платежів;

СВ – сума експортних надходжень валюти.

У світовій практиці вважається, що країна стає неплатоспроможною у разі, коли НОБ перевищує 20%. Крім цього показника про заборгованість країни свідчать й інші показники. Це співвідношення боргу та експорту, співвідношення боргу та ВВП. Виходячи з трьох названих показників, виділяються три групи країн щодо ступеня заборгованості.

1. Країни з надмірною заборгованістю – перший показник складає 20–25%, другий – 220%, третій – 80%.
2. Країни з помірною заборгованістю. Перший показник – 20%, другий і третій – не перевищують 60%.
3. Країни з низьким рівнем заборгованості. Перший показник – нижче 20 %, другий і третій – не перевищують 60%.

На кінець 1999 р. зовнішній борг України перевищив 12,6 млрд. дол. З урахуванням девальвації гривні його частка стрімко зростала: у 1997 р. вона становила 22,9% ВВП, у 1999 р. – 54,2%. Отже, ми наблизилися до критичної межі, за якою країна втрачає можливості вибратися з боргової ями, перетворюється на хронічного боржника. Специфіка цієї проблеми для України полягала у короткостроковості боргових зобов'язань, що значно ускладнювало ситуацію. Основні платежі за ними припадали на 2000 – 2001 роки.

Особливо складна ситуація створилась в Україні на початку 2000 р., коли виникла загроза дефолту. Нашій країні загрожували втрата міжнародного авторитету і ділової репутації. Але практика розвитку міжнародних економічних відносин створила механізм рефінансування й пролонгації боргів. Держава-боржник може укласти угоду з «Паризьким клубом», який об'єднує держав-кредиторів, або з «Лондонським клубом», який включає комерційні банки.

Уклавши угоду з «Паризьким клубом», держава-боржник може відстрочити погашення заборгованості на 8 – 18 років, скоротивши відсоткову ставку на 50%, сума, сплата якої може складати 85 – 100 % основного боргу. Угода з «Лондонським клубом» передбачала відстрочку на 7 – 17 років, установлення відсоткової ставки на пролонговану заборгованість на рівні 0,8 – 2,5% понад ЛІБОР, відстрочена сума складає 80% від обсягу зобов'язань.

Україна домовилась з приватними інвесторами про реструктуризацію зовнішнього боргу. Протягом одного фінансового року зовнішній борг України скоротився на 2,1 млрд. дол., або на 17%. Виконання завдання зі скороченні боргу передбачала здійснення цілої низки економічних перетворень: прийняття бездефіцитного бюджету або скорочення дефіциту, стабілізації валютного ринку, скорочення невинновданого імпорту і стимулювання всіма доступними засобами експорту, відпрацювання механізмів повернення з-за кордону національного капіталу, сприяння прямим іноземним інвестиціям, в тому числі й в об'єкти приватизації, застосування системи страхування від ризиків.

Одним із невідкладних заходів, спрямованих на вирішення поставлених завдань, є законодавча заборона використання зовнішніх запозичень держави для фінансування поточних бюджетних витрат. Платоспроможність окремих країн перед іншими країнами (зовнішня платоспроможність) визначається станом державних валютних резервів, які включають: іноземні валюти, золото, активи у вигляді СДР і євро, а також інші платіжні засоби. Можливість національної валюти виконувати роль світових грошей (твердої валюти) і виступати таким чином у ролі міжнародного ліквідного ресурсу визначається рівнем виробничого потенціалу, стабільністю та конкурентоспроможністю певної держави.

Складовою частиною міжнародної ліквідності виступає золото. Ямайська валютна система повністю позбавила цей метал можливості виконувати функції засобу обігу й засобу платежу. Він утратив можливість вимірювати вартість товарів. Однак золото залишається особливим незвичайним товаром.

Це високоліквідний актив, який можна у будь-який час перетворити на валюту кожної країни. Золото продовжує залишатися об'єктом уваги й нагромадження держави, складовою частиною її резервів, тобто використовується як компонент міжнародної ліквідності. У цій якості золото поряд з іншими ліквідними засобами є гарантом зовнішньої платоспроможності держави.

Еволюцію світової валютної системи не можна розглядати без визначення ролі й місця в цій системі золота. Учені-археологи знайшли історичні докази того, що 3,5 тис. років тому золото виконувало функції міжнародних грошей у торгівлі між Єгиптом, Сирією та іншими державами. Отже, у ті далекі часи золото використовувалось не тільки як сировина для ювелірної промисловості, але й виконувало значну соціальну місію.

Незважаючи на мінливість своєї долі, золото залишається високоліквідним активом кожної держави. Золото відоме людству понад 6 тисяч років, але його кількість занадто мала. Надзвичайна рідкість жовтого металу продовжує бути його суттєвою характеристикою. Усе золото світу можна розмістити у кубі з ребром 17 метрів. Вага всього золота світу дорівнює всього 100 тис. т. щорічно видобуте золото заповнило б невеличку житлову кімнату.

Золоті запаси світу перебувають у трьох основних формах:

- 1) централізовані запаси в скарбницях і державних банках;
- 2) приватні тезавраційні нагромадження юридичних і фізичних осіб;
- 3) золото, використане як ювелірні вироби, зубні протези, у вигляді промислових та побутових виробів, придатних для вторинного застосування.

Централізовані запаси золота зазвичай називають монетарним золотом. Саме ці запаси виконують роль складової частини міжнародних валютних резервів. Але централізовані запаси держав існують не у формі монет, а у вигляді стандартних високопробних валютних зливків. Найбільші сховища золота у світі знаходяться у

підвалах Федерального резервного банку Нью-Йорку. Тут зберігаються золоті запаси не тільки США, але й більш ніж 70-ти держав світу.

Слід зауважити, що в останні десятиріччя відбулися значні зміни у структурі золотовалютних резервів країн промислово розвинених та тих, що розвиваються. Але реальні запаси золота (вага) залишаються практично незмінними протягом останніх двох десятиріч. Зниження ж питомої ваги золота у складі золотовалютних резервів пояснюється коливаннями ціни золота на світових ринках. Величина державних запасів золота не свідчить про домінуючі позиції тієї чи іншої держави у світогосподарських зв'язках. Ця обставина говорить про те, що золото – лише один із компонентів міжнародних ліквідних засобів. Застосування міжнародних кредитних грошей внесло певні зміни в структуру міжнародної ліквідності.

Однак, незважаючи на розширення діяльності МВФ і емісію СДР, частка цих резервів, які ґрунтуються на міжнародному кредиті, у сучасних умовах є невеликою. Поряд із значною сумою євро валютні резерви країн складаються переважно з національних валют окремих країн. Серед цих валют домінуючі позиції належать долару та євро. Слід зазначити, що в багатьох країнах світу спостерігається тенденція до збільшення як золотих запасів, так і інших резервних активів (табл. 7. 1). Ця обставина пояснюється необхідністю підтримки національних валют і розширенням міжнародних економічних зв'язків, що є однією з факторів стабілізації національних валют і передумов активізації входження у світовий економічний простір.

Країни з найбільшими валютними резервами, млрд. СПЗ (на кінець періоду)

Країни	Роки	
	2000	2007 (жовтень)
Бразилія	24,9	106,6
Індія	28,6	163,1
Китай	127,1*	925,6*
Республіка Корея	73,6	165,2
Японія	266,5	592,0
Росія	18,6	277,1
6 країн	539,3	2229,6
Світові валютні резерви	1485,6	3904,3
Частка 6 країн у світових валютних резервах (%)	36,3	57,1

Примітки: Укладено за даними: International Financial Statistics. IMF. Yearbook 2004; International Financial Statistics. IMF. November 2007.

2. Наприкінці 2000 р. одиниця СПЗ дорівнювала 1, 30291 долара США, у жовтні 2007 р. – 1, 57188 долара.

*Без урахування валютних резервів Гонконгу і Макао.

Як впливає із даних таблиці, майже 60% резервних активів зосередилось у декількох країнах світу. Вражають темпи зростання золотовалютних резервів Китаю та їх абсолютна величина, яка значно перевищує показники країн, домінуючих у світовій економіці.

Для забезпечення внутрішньої й зовнішньої стабільності грошової одиниці України Національний банк має *золотовалютний резерв*. Це високоліквідні активи в іноземній валюті та монетарному золоті, що знаходяться вправлінні НБУ та обковуються на його балансі. Золотовалютний резерв НБУ складається з таких активів:

- банківське золото;
- спеціальні права запозичення (СДР);

- резервна позиція в МВФ;
- іноземна валюта у вигляді банкнот та нет або кошти на рахунках за кордоном;
- цінні папери (крім акцій), що оплачуються в іноземній валюті;
- будь-які інші міжнародно визнані резервні активи за умови забезпечення їх надійності та ліквідності.

Основні резервні валюти для Національного банку України: долари США, євро, СПЗ, англійські фунти, японські єни. Як базова валюта для підрахунку обсягу, структури золотовалютного резерву, а також для складання звітності для міжнародних фінансових організацій використовується долар США.

За джерелом формування кошти золотовалютного резерву поділяються на власні та залучені. До власних належать кошти, одержані від купівлі:

- валюти на валютних ринках;
- вільноконвертованої валюти органів державної влади й управління та інших клієнтів, розрахунково-касове обслуговування яких здійснює НБУ;
- монетарного золота в зливках або його брухту.

До власних коштів НБУ України належать також доходи від здійснення операцій із золотовалютним резервом. Залучені кошти включають кредити міжнародних фінансових організацій, центральних банків іноземних держав та інших кредиторів, залишки коштів у вільно конвертованій валюті на рахунках органів державної влади й управління та інших клієнтів, розрахунково-касове обслуговування яких здійснює НБУ.

Формування, збереження й накопичення золотовалютного резерву здійснюється з метою забезпечення внутрішньої й зовнішньої стабільності грошової одиниці – гривні, поліпшення кредитоспроможності України, створення сприятливих умов для здійснення зовнішніх запозичень, гарантування виконання Україною зобов'язань перед міжнародними фінансовими організаціями, регулювання платіжного балансу України, проведення валютних інтервенцій у рамках монетарної політики Національного банку.

Використання золотовалютного резерву здійснюється Національним банком у

таких напрямках: продаж валюти на фінансових ринках для проведення відповідної грошово-кредитної політики, включаючи політику обмінного курсу; витрати по операціях з іноземною валютою, монетарними металами, а також іншими міжнародно визнаними резервними активами. Не допускається використання золотовалютного резерву для надання кредитів і гарантій та інших зобов'язань резидентам і нерезидентам України.

Процес формування золотовалютного резерву нашої держави та його використання регулюється Законом України “Про державне регулювання видобутку, виробництва й використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними”.

7. 4. Законодавча база

На валютному ринку діють закони попиту і пропозиції, під впливом яких формуються курси національних валют. Однак суто ринкові методи регулювання завжди доповнюються міжнародним, міждержавним та національним регулюванням валютних відносин. Кожна держава і міжнародні фінансові інститути здійснюють комплекс регулюючих заходів із метою впливу на валютно-фінансові відносини.

З цією метою створено відповідний організаційно-правовий механізм у вигляді міжнародних кредитних організацій та фондів. Ці інститути створені на основі міжнародних угод відповідних держав, і їх функціонування регулюється міжнародно-правовими актами. Вони мають право від свого імені укладати договори як із країнами-учасницями, так і з іншими країнами. Такі міжнародні кредитні організації та фонди, зазвичай, поділяються на шість груп.

1. Організації і фонди як спеціалізовані заклади ООН (Міжнародний валютний фонд – МВФ, Міжнародний банк реконструкції й розвитку – МБРР, Спеціальний фонд ООН – СФ, Фонд капітального розвитку ООН – ФКР, Міжнародна фінансова корпорація – МФК).

2. Міжнародні організації європейського континенту (Банк міжнародних

розрахунків – БМР, Європейська валютна система – ЄВС, Європейський інвестиційний банк – ЄІБ, Північний інвестиційний банк – ПІБ, Міжнародний кооперативний банк – МКБ, Європейська федерація асоціацій кредитних інститутів – ЄФАКІ).

3. Азійські міжнародні організації (Азійський банк розвитку – АзБР, Ісламський банк розвитку – ІБР, Азійський кліринговий союз – АКС, Фінансова корпорація – АССАН).

4. Африканські міжнародні організації (Африканський банк розвитку – АфБР, Африканський фонд розвитку – АфФР, Західноафриканський банк розвитку – ЗБР і Банк розвитку держав Центральної Африки – БРЦА, Західноафриканська клірингова палата – ЗАКП).

5. Міжнародні організації країн Латинської Америки (Міжамериканський банк розвитку – МАБР, Карибський банк розвитку – КБР, Центральноамериканський банк економічної інтеграції – УАБЄР, організації Андської групи: корпорація розвитку, резервний фонд, зовнішньоторговельний банк).

6. Міжнародні організації арабських країн (Арабська інвестиційна компанія – УІК, Арабський банк економічного розвитку – АВЕРА, Арабо-африканський міжнародний банк – ААМБ, Арабо-латинський банк – АЛБ, Союз арабських і французьких банків – САФБ, Арабський фонд економічного і соціального розвитку – АФЕСР, Саудівський фонд розвитку – СФР, Спеціальний фонд арабських країн для надання допомоги Африці).

З перелічених організацій виключно значну роль у системі міжнародного валютного регулювання відіграє МВФ. Наразі кількість держав – членів МВФ складає 185. З 1992 р. Україна стала членом МВФ, що відкрило їй шлях до західних кредитів.

Здійснюючи функції регулювання міжнародної валютної системи, МВФ переслідує такі цілі:

- 1) сприяння міжнародному співробітництву у галузі валютно-фінансових і торговельних відносин країн-учасниць;
- 2) сприяння стабілізації курсів валют;

3) стабілізація міжнародної системи платежів і розрахунків. Саме тому МВФ вживає засобів впливу на національну валютну політику і внутрішні фінанси країн-учасниць, приділяє особливу увагу стану платіжних балансів країн;

4) сприяння розвитку та збалансованому зростанню міжнародної торгівлі, що створює умови для підвищення рівня зайнятості населення та реальних доходів;

5) упорядкування валютної системи;

6) скасування валютних обмежень, які гальмують розвиток міжнародної торгівлі; 7) недопущення знецінення валют;

8) надання державам-членам коштів у іноземній валюті для покриття дефіциту платіжного балансу. Вищий орган Міжнародного валютного фонду – Рада керуючих. Штаб-квартира цієї організації розташована у Вашингтоні.

Значне місце у регулювання світових валютних відносин відіграє Світовий банк. Це міжнародний інвестиційний інститут, заснований у 1994 р. разом з МВФ. Попередня назва Світового банку – МБРР (Міжнародний банк реконструкції й розвитку). Вступ країни у МВФ автоматично забезпечує її членство у Світовому банку. Надання кредитів фондом одночасно означає відкриття кредитів і Світовим банком. Отже, як член МВФ наша держава співробітничає і зі Світовим банком, де їй виділено квоту – 10 678 акцій загальною сумою 1,3 млрд. доларів.

Квоту за членство України у Світовому банку внесли Нідерланди у сумі 7,9 млн. дол. Ця країна є країною-опікуном нашої держави у даному банку. Кредити, надані Світовим банком нашій країні, дозволяють їй одержувати значні кошти для прискорення переходу до ринку шляхом структурної перебудови економіки.

Промислово розвинені країни світу широко застосовують і таку форму валютного регулювання, як щорічні зустрічі їх керівників для координації валютної політики. Прикладом можуть служити країни “сімки”: США, Англія, Франція, ФРН, Італія, Канада, Японія. Таким шляхом ідуть і керівники інших державних угруповань.

Валютні відносини в Україні регулюються такими правовими актами: Законом України від 16.04.1991 р. № 958-XII «Про зовнішньоекономічну діяльність», Декретами Кабінету Міністрів України «Про систему валютного

регулювання та валютного контролю» і «Про тимчасове використання надходжень в іноземній валюті» від 19.02.1993 р., Законом України від 23.09.1994 р. «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», Указом Президента України від 22.08.1994 р. «Про удосконалення валютного регулювання», Законом України від 20.05.1999 р. «Про Національний банк України», а також постановами Правління НБУ.

Згідно із законодавством нашої держави валютне регулювання в країні ґрунтується на режимі валютних обмежень. Це, зокрема:

1. Обмеження вільної купівлі та продажу іноземної валюти.
2. Регулювання переказів та платежів за кордон, вивозу капіталу, золота, національної валюти та цінних паперів, репатріації прибутку.
3. Контроль за вкладанням капіталу нерезидентів в економіку України та резидентів в економіку інших країн.
4. Здійснення валютних операцій у центральному або уповноважених банках.

Отримання попереднього дозволу, декларування, заборона або контроль за здійсненням окремих видів валютних операцій.

Валютне регулювання і валютний контроль в Україні здійснюють такі державні органи: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, Міністерство зовнішніх економічних зв'язків, Міністерство фінансів, Державний митний комітет та інші.

Функції контролю у сфері валютного регулювання здійснюють й інші органи. Так, уповноважені банки контролюють валютні операції, які проводяться резидентами й нерезидентами через ці банки. Державна податкова інспекція України здійснює фінансовий контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами й нерезидентами на території України. Міністерство зв'язку України контролює додержання правил поштових переказів та пересилання валютних цінностей через митний кордон України. Державний митний комітет України здійснює контроль за додержанням правил переміщення валютних цінностей.

Виключно важливу функцію в здійсненні валютного регулювання виконує Національний банк України. За сучасних умов головною метою валютного

регулювання в нашій країні є забезпечення стабільності грошової одиниці – гривні. Відповідно до Конституції України здійснення цієї мети є основною функцією Національного банку України. Його повноваження у сфері валютного регулювання визначені Законом України «Про Національний банк України» та іншими правовими актами.

Головними засобами валютного регулювання є установлення банкам та іншим фінансово-кредитним установам нормативів обов'язкового резервування коштів; Національний банк встановлює також порядок визначення облікової ставки та інших процентних ставок за своїми операціями; Національний банк забезпечує управління золотовалютними резервами держави; здійснює валютні інтервенції шляхом купівлі-продажу валютних цінностей на валютних ринках з метою впливу на курс національної валюти щодо іноземних валют і на загальний попит та пропозицію грошей в Україні; згідно із законодавством України про зовнішньоекономічну діяльність та систему валютного регулювання і валютного контролю Національний банк України регулює імпорт та експорт капіталу; проводить операції з цінними паперами на відкритому ринку (купівля і продаж казначейських зобов'язань, власних зобов'язань Національного банку та інших цінних паперів та боргових зобов'язань).

Декретом Кабінету Міністрів «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» встановлено порядок проведення законних операцій з валютними цінностями на території держави. Цей документ регулює, головним чином, операції з валютними цінностями в іноземній валюті. На здійснення вказаних операцій з валютними цінностями потрібні індивідуальні ліцензії, які видає Національний банк України.

Торгівля іноземною валютою на території України проводиться через уповноважені банки та інші фінансово-кредитні установи, які одержали на таку торгівлю згадану ліцензію. Порухення правил про валютні операції тягне за собою як адміністративну, так і кримінальну відповідальність.

Згідно зі ст. 207 Кримінального кодексу України до тяжких злочинів у валютній сфері законодавство відносить умисне ухилення службових осіб

підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності або осіб, які здійснюють господарську діяльність без створення юридичної особи, від повернення в Україну у передбачені законом строки виручки в іноземній валюті від реалізації на експорт товарів (робіт, послуг), або інших матеріальних цінностей, отриманих від цієї виручки, а також умисне приховування будь-яким способом такої виручки, товарів або інших матеріальних цінностей. Такий злочин карається штрафом від шестисот до тисячі неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправними роботами до двох років, або обмеженням волі на строк до трьох років.

Ті ж самі дії, вчинені повторно або за попередньою змовою групою осіб, а також умисне ухилення від повернення виручки в іноземній валюті, товарів або інших матеріальних цінностей, отриманих від цієї виручки, або умисне приховування будь-яким способом такої виручки, товарів або інших матеріальних цінностей у великих розмірах – караються обмеженням волі на строк від трьох до п'яти років або позбавленням волі на строк до трьох років. Якщо вищевказані дії вчинені в особливо великих розмірах, – караються позбавленням волі на строк від трьох до семи років.

До тяжких злочинів у валютній сфері законодавство відносить вчинення незаконних операцій у великих розмірах, коли вартість предмета цієї операції перевищує 100 мінімальних розмірів заробітної плати. До тяжкого злочину належать також незаконні валютні операції, вчинені організованою групою. Слід зазначити, що відповідальність за порушення правил про валютні операції несуть як посадові особи, так і приватні за умови досягнення ними 16-річного віку.

Відповідно до названого декрету Кабінету Міністрів на відкриття і використання валютних рахунків за межами нашої держави також обов'язково мати дозвіл Національного банку України. Порушення цього положення тягне за собою кримінальну відповідальність передбачену ст. 208 Кримінального кодексу України.

Згідно з цією статтею незаконне, з порушенням встановленого законом порядку, відкриття або використання за межами України валютних рахунків фізичних осіб, вчинене громадянином України, що постійно проживає на її території, а так само валютних рахунків юридичних осіб, що діють на території

України, вчинене службовою особою підприємства, установи чи організації або за її дорученням іншою особою, а також вчинення зазначених дій особою, яка здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, – караються штрафом від п'ятисот до тисячі неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до двох років, або обмеженням волі на строк від двох до чотирьох років, із конфіскацією валютних цінностей, що знаходяться на зазначених вище рахунках.

Ті ж дії, вчинені повторно, або за попередньою змовою групою осіб, – караються позбавленням волі на строк від трьох до п'яти років із позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років та з конфіскацією валютних цінностей, що знаходяться на зазначених вище рахунках.

Отже, країна застосовує досить жорсткий режим валютного регулювання. Проте він не зміг протидіяти масовій утечі національних капіталів за кордон і суттєво збільшити надходження іноземної валюти в країну. Відтік валютних коштів із нашої країни обумовлений неповерненням експортного валютного виторгу, ненадходженням товарів і невиконанням послуг у рахунок погашення авансових платежів по імпорту, маніпулюванням цінами по експортній та імпортній продукції.

Для боротьби з цими негативними явищами слід посилити контроль безпосередньо за каналами відтоку капіталів та установами, через які цей відтік здійснюється. Відомо, що розрахунки за експортно-імпортні операції між резидентами України та юридичними особами-нерезидентами проводяться через кореспондентські рахунки банків. Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України є наявність вантажної митної декларації та реєстру вантажних митних декларацій, які фактично підтверджують отримання товару в Україні. Але саме ці документи досить привабливі для підробки.

Тому з метою підвищення ефективності валютного контролю та вдосконалення інформаційного співробітництва між органами валютного контролю Національний банк спільно з Державною митною службою створив систему інформаційного обміну даними (угода від 05.04.2000 р. «Про інформаційне

співробітництво між Державною митною службою України та Національним банком України» та протокол від 29.09.2000 р. «Про погодження реквізитів, форми та термінів обміну інформацією між Держмитслужбою та НБУ».

Сутність цієї системи полягає в обміні інформацією шляхом надання Національним банком Державній митній службі переліку ліцензій на право здійснення банківських операцій із зазначенням пунктів діючих ліцензій та отримання від неї реєстрів вантажних митних декларацій. Таким чином, комерційні банки здійснюватимуть контроль за експортно-імпортними та лізинговими операціями на підставі отриманих від НБУ реєстрів вантажних митних декларацій.

Метою створення такої системи є запровадження постійно діючої системи обміну інформацією для вдосконалення системи валютного контролю у сфері зовнішньоекономічної діяльності; запобігання використанню фіктивних вантажних митних декларацій для купівлі та перерахування за межі України валютних цінностей; об'єднання інформаційної системи НБУ та Держмитслужби для створення єдиної системи купівлі іноземної валюти та її перерахування за межі держави.

Слід зауважити, що самі вдосконалення методів валютного контролю та його посилення не зможуть кардинальним чином вирішити проблему втечі капіталів за кордон, бо завжди знаходяться лазівки для порушення законодавства. Саме тому необхідно застосовувати комплексний підхід у валютній сфері. Він передбачає проведення економічної політики, спрямованої на зростання ВВП і виробництва шляхом стимулювання розвитку приватного підприємництва, проведення структурних реформ, роздержавлення та приватизації, створення сприятливого інвестиційного та інноваційного клімату. Комплексний підхід включає також скорочення від'ємного сальдо торговельного балансу, реструктуризацію зовнішнього державного боргу, недопущення його подальшого зростання.

7.5. Література

1. Бутук О.І. Валютно-фінансові відносини: Навчальний посібник. – К.:

Знання, 2006. – 349 с.

2. Валютный рынок и валютные операции коммерческих банков. Учеб. Пособие для студентов вузов. – А.П. Вожжов, Ю.А. Блащук, В.В. Хохлов и др. – Севастополь: СевНТУ, 2005. – 277 с.

3. Васенко В. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч.посіб. для вищ. навч. закладів. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 215 с.

4. Економічна теорія: Політекономія. К.: Знання, 2006. – 631 с.

5. Мэнью Н. Грегори. Принципы экономики: (Пер. с англ.). – СПб.: Питер, 2004. – 623 с.

6. Міжнародна економіка. Навчальний посібник. За ред. Козака Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогона Ю. В. та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – С. 229 – 322.

7. Міщенко В., Сомик А. Доларизація: причини та наслідки для економіки України// Вісник Національного банку України. – 2007. – № 5.– С. 28 – 31.

8. Ринок фінансових послуг в Україні: стан і перспективи розвитку. – Х.: ХДНБ, – 2004. – 95 с.

9. Шевчук І. М. Міжнародні розрахунки і валютні операції: Навч. метод. посіб. – Львів: ЛКА, 2004. – 147 с.

10. Щеголева Н.Г. Валютные операции: Учеб. (для вузов). – М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2004. – 576 с.

11. Юровицкий В.М. Эволюция денег. Денежное обращение в эпоху изменений. М.: ГроссМедиа, 2005. – 495 с.

7.6. Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняттю «міжнародні валютні відносини».
2. Назвіть види валют.
3. Які елементи включає світова валютна система?
4. Що являють собою валютні курси?

5. Назвіть види валютних курсів.
6. Які фактори впливають на динаміку валютних курсів?
7. Що собою являє єрвалюта?
8. Які методи застосовуються для регулювання валютних відносин?
9. Які функції виконує золотовалютний резерв країни?
10. Якими законодавчими актами регулюються валютні відносини в Україні?

7.7. Практикум

Тести

1. Складова частина платіжного балансу країни – рахунок поточних платежів – не включає:

- а) товарний експорт;
- б) транспортні послуги іноземним державам;
- в) чисті доходи від інвестицій;
- г) зміни в активах країни за кордоном.

2. Вплив на фізичний обсяг експорту та імпорту США суттєвого зниження ціни долара в іноземних валютах:

- а) експорт та імпорт зростуть;
- б) експорт зросте, а імпорт знизиться;
- в) експорт та імпорт знизяться;
- г) суттєво не вплине ні на експорт, ні на імпорт.

3. При зміні обмінного курсу гривні відносно долара США з 5 до 4 гривень за долар ціна гривні:

- а) піднялась з 20 центів до 25 центів, а курс долара зріс щодо гривні;
- б) упала з 25 центів до 20 центів, а долар знецінився відносно гривні;
- в) піднялась з 20 центів до 25 центів, а долар знецінився відносно гривні;

г) упала на 10 центів.

4. Обмеження, не передбачені частковою конвертованістю валюти:

- а) платежі за результатами зовнішньої торгівлі;
- б) переказ прибутків від інвестицій;
- в) грошові перекази некомерційного характеру;
- г) інвестиційні валютні операції.

5. Євровалютний ринок – це:

- а) ринок, де здійснюються валютні Операції банками країн Євросоюзу;
- б) валютний ринок країн Євросоюзу, на якому здійснюються операції у доларах.
- в) частина ринку позичкового капіталу, на якому здійснюються депозитні операції в іноземній валюті за межами країн-емітентів цих валют;
- г) ринок, на якому здійснюються операції виключно у євро.

ГЛАВА 8. ЕВОЛЮЦІЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

План

8.1. Система «золотого стандарту»

8.2. «Золотодоларовий стандарт» (Бреттон-Вудська валютна система).

8.3. Принципи Ямайської валютної системи.

Основні поняття

Золотий стандарт – головною формою грошей були золоті монети. Кредитно-паперові гроші та гроші з інших металів відігравали другорядну роль.

Золотодевізний стандарт – обмін банкнот не на золото, а на іноземну валюту, яка могла мінятися на золото.

Золотозливковий стандарт – обмін центральними банками країн банкнот

на золоті зливки стандартної ваги.

Золотодоларовий стандарт – долар прирівнювався до золота за певним паритетом, виходячи з ринкової ціни золота.

Паперово-валютний стандарт – повна демонетизація золота у сфері валютних відносин, скасування офіційної ціни золота.

«П'ять критеріїв Маастрихта» - вимоги до кожної держави, що здійснює перехід до єдиної валюти в межах ЄС.

8.1. Система «золотого стандарту»

У ході історичного розвитку різні народи світу для здійснення торгівлі використовували чимало авторитетних товарів. Стародавня північна Європа дуже цінувала сокири та стріли, Африка – худобу, американські індіанці – намисто із черепашок або бісеру, ескімоси – кістки риб. Деякі народи у ролі загального еквіваленту використовували чай та сіль. У давнину на Русі широко застосовували у ролі грошей хутро соболя або куниці, звідси і назва грошей – «куни». Поступово «товарні гроші» замінювались металевими, а потім і паперовими. Давня Русь мала в обігу таку одиницю як «гривна». Це був зливочок срібла вагою 200 г.

Гривною називали обруч із золота або срібла, який носили на шії як прикрасу. Назву «гривня» мала грошова одиниця Української Народної Республіки, яка була випущена у 1918 р., назва була збережена при запровадженні власної грошової одиниці незалежної України у 1996 р. Оскільки зливочок срібла вагою 200 г. був занадто важким і передбачав великі обсяги покупок, починаючи з XIII ст. у Новгороді з'являється «рубель», який отримали, розрубавши гривну навпіл.

Спочатку гроші функціонували у вигляді металевих злиwkів. При цьому необхідно було зважувати метал, визначати його пробу, подрібнювати зливки. Це спричиняло певні незручності і зумовило перехід до карбування монет. Слово «монета» походить від назви храму Юнони – Монети у Римі, де у VII – VIII ст. до н. е. почали карбувати монети. Монета – це певна кількість металу встановленої форми, вага і проба якої затверджується державою. Щоб надати міцності монеті, до благородних металів додавались інші. Вміст перших у сплаві має назву «проба».

Перші монети на території колишнього СРСР з'явилися у X ст. у Києві. Найкраща ж колекція монет у світі зберігається в Ермітажі, її почав збирати ще Петро I.

У процесі обігу монети поступово зношувались, ставали неповноцінними, але їх сприймали як звичайні. І тому виникла думка замінити золоті монети паперовими грошима, що зовсім не мають вартості. Перші паперові гроші з'явилися у Китаї. Про них згадує відомий мандрівник Марко Поло, який перебував у Пекіні у 1286 р. Щодо сучасних розвинених країн, піонерами були США, де паперові гроші були випущені у XVII столітті. У Росії паперові гроші з'явилися у 1769 р., у період царювання Катерини II.

Особливості паперових грошей полягають у тому, що вони являють собою прості знаки вартості, символи. Власної ж вартості, на відміну від золотих грошей, вони не мають. Подібно до місяця, вони світять відбитим світлом вартості.

На території України у 1996 р. було проведено грошову реформу і випущено в загальний обіг постійну національну валюту – гривню. Грошова реформа здійснювалася в кілька етапів. На першому етапі у січні 1992 р. у готівковий обіг було випущено тимчасову валюту – купоно-карбованець. На другому етапі, що почався 7 листопада 1992 р., купоно-карбованець запроваджувався у безготівковий обіг замість російського рубля. Таким чином, згідно з Указом Президента України «Про реформу грошової системи України» відбувався вихід нашої держави з рубльової зони.

З початком третього етапу (1 – 16 вересня 1996 р.) запроваджується гривня і проводиться деномінація шляхом зменшення у 100 000 разів усіх цін, складових грошової маси та її загальної величини.

Подібно до гривні та рубля грошові одиниці економічно розвинених країн світу мають різноманітні назви та історію. Долар, який використовувався у багатьох країнах, зокрема у Сполучених Штатах, Канаді й Австралії, отримав свою назву від срібної монети, яку карбували в епоху середньовіччя у невеликій долині у Богемії, яка називалась Йоахімсталь. Монети з цього місця стали називатися йоахімсталерами або просто талерами. А в англійській мові вони дістали назву долару.

Фунт, уживаний у Великій Британії, Єгипті, Лівані та деяких інших країнах, нагадує про міру ваги, що використовувалась колись для визначення вартості монет, які карбувалися з дорогоцінних металів.

У Туреччині та Італії грошова одиниця називається лірою. Це слово походить від латинського *libra*, яке мало значення «фунт», і також нагадує про вагу давніх монет.

В Іспанії словом «*peso*», яке означає «вага», називали монети з певним ваговим вмістом золота або срібла. Спочатку існували золоті монети, які мали назву *pesode oro*, та срібні – *pesode plata*. Грошова одиниця Іспанії називається песета (зменшувальне слово від «песо»). Назву песо мають і грошові одиниці у багатьох іспаномовних країнах Латинської Америки.

У Данії та Швеції грошова одиниця називається кроною (що значить «корона»). Спочатку гроші карбували король і королева, і на перших монетах була зображена корона. У наш час корону змінили на інші символи, але назва залишилась та ж сама.

Франк використовувався у Франції, Швейцарії, Бельгії та інших країнах і територіях. Його першоосновою були монети стародавньої Франції з написом латиною *franconium rex*, що означає «король франків». Монета, як і країна, отримала свою назву від франків, одного з племен, яке населяло колись цю місцевість.

Німецька та фінська марки нагадують про звичаї робити позначки (*marks*) на монетах – маркувати, якщо вони містили дорогоцінні метали. Німецьку марку (*Deutsche Mark*) часто скорочено називали «D-Mark».

Назва грошової одиниці «ріал» у Саудівській Аравії, Катарі та Ірані походить від іспанського слова «*real*», яке, у свою чергу, утворилося від латинського *regal(is)* – так називали свого часу «королівські» монети. Динар, яким користуються, зокрема, Ірак і Кувейт, отримав свою назву від динарія, римської монети, що мала у ті далекі часи неабияку вартість. У Пакистані, Індії, Індонезії та інших країнах Азії грошова одиниця називається рупією, від санскритського слова *гуруа*, яке означає «срібна монета».

Стародавнє китайське слово *гіат* означало «круглий» або «мала кругла річ».

Назви японської єни та китайського юаня, які походять від цього слова, вказують на круглу форму монет.

Гроші усіх країн світу виконують три головні функції: засіб обігу, засіб заощадження, міра вартості. Виконуючи першу функцію, гроші обслуговують купівлю-продаж товарів і послуг, тобто є таким особливим товаром, який легко можна обміняти на будь-який товар. Як засіб обігу гроші дозволяють уникнути незручностей бартерного обміну. Продавши свій товар, товаровиробник не зобов'язаний відразу купувати інший товар. Ціла низка причин може спонукати до нагромадження грошей. З розвитком товарного обігу момент реалізації товарів та послуг все частіше відривається у часі від моменту сплати. Це означає, що продавець стає кредитором, а покупець – боржником. Для повернення боргу необхідно нагромадити гроші у необхідній кількості. У даному випадку гроші є засобом платежу. Ця додаткова функція впливає із функції засобу заощадження.

Суспільство вважає зручним використовувати грошову одиницю як масштаб для вимірювання відносної вартості різноманітних благ і ресурсів. Таке використання грошей дає змогу учасникам обміну легко порівнювати відносну цінність різноманітних товарів. Подібне зіставлення полегшує прийняття раціонального рішення.

Для виконання своїх функцій гроші повинні мати певні властивості:

- 1) транспортабельність – можливість переміщатися з одного місця в інше на відміну від нерухомості – землі, будівель;
- 2) портативність – зручність для транспортування, тобто мати відповідну вагу, розмір, хімічні та фізичні якості;
- 3) довговічність – можливість тривалого зберігання;
- 4) однорідність – будь-яка країна мусить мати однакісні гроші;
- 5) ідентифікованість – можливість швидко відрізнити валюту своєї країни від іншої, бачити різницю між купюрами різних номіналів;
- 6) легкоподільність – можливість за допомогою грошових знаків різного номіналу розрахуватись за товари будь-якої вартості.

Розвиток міжнародної торгівлі супроводжувався організацією певного зв'язку

національних та світових грошей, появою відповідних механізмів забезпечення такого зв'язку. Отже, до національної валютної системи включаються національна валюта, ступінь конвертованості валют, котирування та регулювання валютних курсів, формування та використання міжнародної ліквідності, золотовалютних резервів, національні органи та інститути, що обслуговують та контролюють валютні відносини.

Сучасна світова валютна система охоплює не тільки грошово-розрахункові відносини між державами, а й в значній мірі внутрішній грошовий обіг. Про це свідчать її компоненти: резервні валюти, міжнародні рахункові грошові одиниці; умови взаємної оборотності валют; уніфікований режим валютних паритетів; регламентація режимів валютного курсу; міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності; міждержавне регулювання валютних обмежень; уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обігу; режим світових валютних ринків та ринків золота; міжнародні організації, що здійснюють міждержавне валютне регулювання.

Регіональна валютна система, підкоряючись загальним принципам, визначеним світовими фінансовими організаціями, розвивається на власних основах. Прикладом таких систем можуть бути валютна система Європейського Союзу, а також колективні валюти країн Східної Африки, Карибського басейну, Перської затоки та інші регіональні угруповання.

Міжнародна валютна система у своєму розвитку пройшла три основних етапи: золотомонетний стандарт, золотодевізний стандарт, золотодоларовий стандарт, паперово-валютний стандарт. Почнемо з характеристики першого етапу еволюції МВС. Слід зазначити, що дослідження учених у галузі міжнародних валютних відносин не привели до єдиної думки щодо сутності золотого стандарту, меж його існування та причин зникнення. Але ніхто не заперечуватиме те, що за умов цієї системи загальним еквівалентом було золото. Одночасно в обігу знаходились кредитно-паперові гроші, які мінялись на метал у твердому співвідношенні. Поряд з повним *золотим стандартом* історично існували його варіанти зі збереженням лише частини характеристик, притаманних золотому стандарту.

Коли ж починається і завершується доба золотого стандарту? Серед вчених-економістів існують різні уявлення про хронологічні рамки існування золотого стандарту. Прихильники розширювального тлумачення початок системи відносять до 1816 – 1821 рр., коли у Великій Британії був відроджений після наполеонівських війн розмін банкнот на золото. Але в інших країнах срібло ще залишалось основою грошової системи поряд із золотом і навіть одноосібно. У цей час золото ще не було пануючою формою світових грошей. Такі умови склалися лише у 60-х рр.

Початок повного (класичного) міжнародного золотого стандарту пов'язують з маловідомою конференцією у Парижі, яка відбулась у 1867 р. На цій конференції юридично золото було визнане єдиною формою світових грошей, хоча срібло боролось за своє існування у ролі світових грошей до кінця XIX ст. і навіть пізніше.

Подібна невизначеність стосується і фіналу доби золотого стандарту. Як повна і розвинута система він перестав існувати вже у 1914 р. Однак США зберегли, а Велика Британія, Франція та інші держави відродили його в обмежених формах після Першої світової війни. У 1936 р. усі розвинуті країни практично відмовились від золотої оборотності валют. У внутрішньому грошовому обігові він вже ніколи не відновлюється, але міжнародна валютна система, що склалась після Другої світової війни (Бреттон-Вудська), залишала за золотом суттєву роль.

Остаточно доба золотого стандарту завершується у 1971 – 1973 рр., коли ліквідується будь-який зв'язок золота з валютами країн, скасовуються тверді паритети валют, які ґрунтуються на вмісті золота. Таким чином, максимально доба золотого стандарту охоплює близько двох століть, мінімально – півсторіччя.

У Росії, за ініціативою міністра фінансів С. Ю. Вітте, у 1897 р. була проведена грошова реформа і впроваджено повний золотий стандарт. Перша світова війна та наступні революції зруйнували цю систему. Доба «великих» експериментів почалася з втілення у життя економіки без грошей та товарів. Теоретики і практики соціалізму тих часів вважали, що їх діти будуть згадувати про гроші, а онуки знати про гроші лише з підручників історії. Економісти Струmilін та Малютін вирішували питання про одиницю, яка б замінила гроші. Пропонували такі варіанти, як «трудо-година», «людино-машино-година» та ін. Експеримент організації

економіки без грошей та товарів у період «воєнного комунізму» завершився повною катастрофою, і почався період стимулювання розвитку ринкового господарства та зміцнення позицій червонця після грошової реформи 20-х рр.

Слід зазначити, що впровадження системи золотого стандарту мало свої причини. Видатний економіст Йозеф Шумпетер вважав, що головним чинником цього процесу був «міраж автоматизму» – намагання застосувати систему, яка сама себе регулює. Додатковими чинниками слід вважати високі темпи інфляції, що спостерігалися у країнах з паперово-грошовими системами, вплив авторитету Великої Британії, яка першою застосувала (1816 р.) принципи золотого стандарту і досягла значних результатів щодо економічного розвитку. Відіграв свою роль і непереможний авторитет золота. Отже, інтенсивний розвиток ринку за умов досконалої конкуренції і при відсутності механізмів регулювання міжнародних економічних зв'язків потребує надійної валютної системи – системи золотого стандарту.

Для нормального функціонування валютної системи, заснованої на золотомонетному стандарті, була необхідна наявність золотих запасів у кожній із країн, що входять у систему, а також достатня кількість золотих грошей в обігу. Основна частина міжнародних розрахунків здійснювалася при цьому за допомогою тратт (переказних векселів), виписаних у певній національній валюті. Роль такої валюти виконував головним чином англійський фунт стерлінгів, золото ж застосовувалось для оплати пасивного сальдо міжнародних розрахунків країни. Держави з дефіцитним платіжним балансом змушені були проводити дефляційну політику, обмежувати грошову масу в обігу, щоб таким чином перешкоджати відпливу золота із країни. Виключення становила Велика Британія, оскільки її валюта була резервною.

Розглянемо головні принципи побудови цієї системи.

1. Головною формою грошей були золоті монети. Кредитно-паперові гроші та гроші з інших металів відігравали другорядну роль.

2. Усі інші форми грошей мінялися на золото по номіналу. Обмін забезпечувався як центральними банками, так і комерційними. У 1913 р. найбільший

у світі золотий запас мали США, друге місце посідала Росія, на третьому була Франція. Саме централізовані запаси золота були головним резервом світових грошей. У ролі світових грошей використовувались і валюти окремих держав. Але майже всі вони були представлені фунтами стерлінгів і зберігалися у лондонських банках. Долар використовувався лише як рахункова одиниця, іноземних вкладів у банках США у доларах практично не було.

3. Золотий вміст кожної грошової одиниці встановлювався законом і підтримувався незмінним протягом десятиріч. Це давало можливість забезпечити стійке співвідношення між грошовими одиницями (валютний паритет). Наприклад, золотий вміст фунта стерлінгів складав 7,323 г чистого золота, а долара – 1,505 г. Поділивши першу величину на другу, отримаємо паритет фунта у доларах, який дорівнює 4,87. Поки вміст золота не мінявся, залишався незмінним і паритет валют. Це була система твердих валютних курсів.

4. Золото вільно імпортувалося і експортувалося, продавалося на міжнародних ринках. Чітке функціонування золотомонетної валютної системи залежало від можливості емісійних інститутів здійснювати безперешкодний обмін банківських білетів (паперових грошей) на золото. Саме з цієї причини були прийняті закони, які зобов'язували центральні банки випускати білети у такій кількості, щоб вона відповідала певному обсягу золотого запасу.

Система, що розглядається, мала значні переваги. Вона забезпечувала майже повну відсутність інфляції, сприяла розвитку міжнародних зв'язків, особливо торгівлі. Остання дуже швидко зростала з 1850 до 1914 р. Товарообіг за цей час зріс у 10 разів. Найбільші прибутки від цього зростання отримали провідні країни – Велика Британія, Німеччина, Сполучені Штати, Франція. Перед Другою світовою війною на них припадала майже половина світової торгівлі. До активу цієї системи слід віднести і забезпечення довгострокової рівноваги платіжного балансу. Платіжний баланс – співвідношення між сумою платежів, одержаних країною з-за кордону, і сумою платежів, переказаних за кордон, за певний проміжок часу.

Механізм автоматичного регулювання платіжного балансу за умов золотого стандарту можна проілюструвати на такому прикладі. Припустимо, що Франція

стала імпортувати більше товарів, ніж експортувати. Від'ємне сальдо торговельного балансу у цьому випадку необхідно погашати золотом. Відбувається відплив золота з Франції в інші країни світу, при цьому скорочується золотий запас центрального банку цієї країни. Інші країни світу, навпаки, збільшують свої запаси золота. Внаслідок відпливу золота з Франції резерви банків скорочуються і вони зменшують позики промисловості та торгівлі. Скорочення кредитів зменшує попит на товари і веде до зниження цін.

В інших країнах – торговельних партнерах Франції, навпаки, приплив золота сприяє розширенню банківського кредиту, пожвавленню попиту і підвищенню цін. Оскільки товари у Франції мають нижчу ціну, ніж у інших, то за ринковими законами вони направляються туди, де ціни вищі, тобто експорт Франції збільшується і торговельний баланс цієї країни вирівнюється.

Механізм відновлення платіжного балансу можна пояснити і з позицій кількісної теорії грошей. Ця теорія вирівнювання платіжного балансу була вперше запропонована Давідом Рікардо. Відповідно до цієї теорії вплив золота безпосередньо викликає зниження цін без участі банків. Отже, виходячи з нашого прикладу, вплив золота з Франції зменшує кількість грошей в обігу, а товарна маса залишається незмінною. У такій ситуації ціна одиниці кожного товару зменшується. Товари Франції стають більш конкурентоспроможними на міжнародних ринках. Це дозволяє збільшити їх експорт, тобто вирівняти платіжний баланс.

Навпаки, додатковий випуск національної валюти, викликаний припливом золота у країни, з якими торгує Франція, викликає зростання цін на національні товари, що скорочує можливості експорту з цих країн. Таким чином, майже автоматично золотий стандарт приводить до рівноваги платіжний баланс країни.

Однак подібний автоматизм не завжди забезпечувався на практиці. Центром системи, що розглядається, була Велика Британія. З кінця XIX ст. до 1913 р. вона постійно мала дефіцит зовнішніх платежів, перекладаючи проблеми забезпечення балансу на інші країни. Саме ця країна могла нав'язувати світу правила гри золотого стандарту.

Проте під час Першої світової війни уряд Великої Британії разом з урядами

інших країн фактично скасував золотий стандарт. Війна потребувала величезних витрат, і всі країни, які брали участь у війні, у декілька разів збільшують паперову грошову масу. Величезних масштабів набувають інфляційні процеси, а у Німеччині вони набули катастрофічних розмірів.

Правлячі кола Великої Британії не могли примиритися з втратою домінуючої ролі країни у міжнародних економічних та валютних відносинах. І тому в 1925 р. було прийнято рішення про відновлення золотого паритету 1914 р. Виконував цю операцію Уїнстон Черчілль, який у той час перебував на посаді міністра фінансів. Повернення до колишнього співвідношення фунта стерлінгів і золота супроводжувалось проведенням жорсткої політики дефляції. Нагадаємо, що особливість такої політики полягає у застосуванні системи заходів, спрямованих на скорочення платоспроможного попиту населення через фінансові та грошово-кредитні механізми.

Дефляція включає: скорочення видатків державного бюджету, збільшення податків, випуск державних позик, введення більш жорстких умов кредитування. Застосування таких заходів мало привести до зниження внутрішніх цін, підвищення курсу фунта стерлінгів, припливу золота, поліпшення платіжного балансу. Результатом цих дій було повернення до довоєнного паритету фунта.

Але цей паритет був завищеним і не відповідав реальному стану економіки держави. Завищення курсу валюти завжди обмежує експорт і стимулює імпорт, тобто сприяє дефіциту торговельного і платіжного балансу. Таким чином, амбіційне прагнення до панування у сфері валютних відносин завершилось повною поразкою і призвело до значного ослаблення позицій Великої Британії у міжнародній економіці. Не маючи можливості збільшити експорт, країна не могла імпортувати в належній кількості необхідні сировинні матеріали. Ця обставина негативно позначилась на обсягах промислового виробництва.

Учені економісти і політологи тих часів критично поставились до рішення керівництва Великої Британії повернутися до довоєнного паритету своєї валюти. Більш того, вони справедливо вважали, що це рішення значною мірою спровокувало світову кризу 1929 – 1933 рр. Країна була фінансовим центром Європи, відігравала

роль у зовнішній торгівлі. Ослаблення Лондона позначилось на процесі руйнації системи золотого стандарту і не могло не вплинути на стан світової економіки.

Агонізуючи після Першої світової війни, система золотого стандарту частково продовжує існувати, зберігаючи деякі свої характеристики. На практиці це проявляється у застосуванні золотозливкового та золотодевізних стандартів як залишків довоєнної системи. *Золотозливковий стандарт* застосовували країни, що мали значні запаси золота (Велика Британія, Франція). Центральні банки цих країн міняли банкноти на золоті зливки стандартної ваги (близько 12,5 кг). Отже, обмін могли здійснити тільки власники значних сум.

Системою *золотодевізного стандарту* користувалися переважно ті країни, чийі золоті запаси були обмеженими. Банкноти мінялися не на золото, а на іноземну валюту, яка могла мінятися на золото. Девізами стали називати кошти в іноземній валюті, призначені для міжнародних розрахунків. Такою резервною валютою поряд з фунтом стерлінгом після війни став американський долар. Новий устрій світової валютної системи було юридично закріплене міждержавною угодою на Генузькій міжнародній економічній конференції в 1922 р. Генузьська валютна система базувалась на таких принципах:

1. Основа системи: золото й девізи (іноземні валюти). Національні гроші стали використовуватись як міжнародні платіжно-резервні кошти, що знімало обмеження, пов'язані зі застосуванням золотомонетного стандарту, але при цьому ставило світову валютну систему в залежність від стану провідних національних економік. Однак у період між двома світовими війнами статус резервної не був офіційно закріплений ні за однією з валют.

2. Збереглися золоті паритети. Конверсія валют у золото могла здійснюватися або безпосередньо (валюти США, Франції, Великої Британії) або непрямо, через іноземні валюти.

3. Був відновлений режим вільно плаваючих валютних курсів.

4. Валютне регулювання стало новим елементом світової фінансової системи й здійснювалося у формі активної валютної політики, міжнародних конференцій і нарад. Спроби регулювати валютні відносини, у першу чергу валютні курси,

фактично означали визнання неефективності теорії ринкової рівноваги у сфері зовнішньоекономічних зв'язків і міжнародних розрахунків.

Нова валютна система принесла відносну валютну стабільність у сферу світових торгово-фінансових відносин, але одночасно створила передумови для тривалих валютних війн і численних девальвацій. США прагнули до затвердження гегемонії долара в міжнародних розрахунках, що привело до гострого суперництва між долларом і фунтом стерлінгів. Стабільність валютної системи була остаточно підірвана світовою економічною кризою. Велика депресія 1929 – 1933 р. ударила по одній з основних валют – долару США, що привело до хаотичного переміщення капіталів й валютних криз, викликаючи девальвації, збільшення дефіциту державних бюджетів, вплив золота.

У результаті Генуезька валютна система втратила еластичність і стабільність. Був припинений розмін банкнот на золото у внутрішньому обороті всіх країн, і збереглася тільки зовнішня конвертованість валют у золото за згодою центральних банків США, Великобританії й Франції. Велика депресія 30-х рр. остаточно знищує усі намагання у будь-якій формі відродити колишню систему. Різні країни прощалися з «ідеальною системою» неоднаково. Восени 1931 р. Велика Британія після невдалої спроби відновити золотий паритет фунта відмовляється забезпечувати оборотність у золото своєї валюти. Її курс стає «плаваючим» і досить швидко знижується на 30%. Аналогічна доля спіткала і американську валюту. У 1933 р. США скасували зв'язок своєї валюти з золотом, після чого вона знецінюється на 50%. Скасування золотого стандарту була складовою «нового курсу» президента Рузвельта.

Німеччина стає фашистською державою з фактично неконвертованою у золото валютою, де економіка працює на підготовку до війни. Японія скасувала зв'язок єни з золотом у 1931 р. У цей час інфляція в країні набула значних розмірів, а єна знецінилась відносно долара та фунта стерлінгів. «Останньою із могикан» у цьому списку була Франція. Вона ліквідує усі форми золотого обігу в 1936 р. після невдалої спроби підтримати країни «золотого блоку» (Швейцарія, Італія, країни Бенілюкс). До Другої світової війни практично усі розвинені країни відмовились від

золотої оберненості валют. Цей процес супроводжувався різким падінням курсів валют, їх вільним плаванням, активізацією протекціонізму, значним скороченням світової торгівлі, гальмуванням інтеграційних процесів.

У період війни валютні обмеження ввели як воюючі, так і нейтральні країни. Заморожені офіційні курси валют практично не мінялися, хоча купівельна спроможність грошей постійно знижувалася в результаті інфляції. Знову зросла роль золота як світових резервних і платіжних коштів, і військові або стратегічні товари можна було придбати тільки за золото. Відповідно, валютний курс втратив активну роль в економічних відносинах. Війна ще більше поглибила кризу Генуезької валютної системи, розробка ж проекту нової валютної системи почалася вже в роки війни англійськими й американськими фахівцями, тому що держави побоювалися повторення валютних криз 30-х років.

8.2.«Золотодоларовий стандарт» (Бреттон-Вудська валютна система)

Після Другої світової війни виникла нагальна необхідність в упорядкуванні міжнародних відносин. З цією метою світова економіка переходить до нової системи валютних відносин, яка отримала назву Бреттон-Вудської. *Бреттон-Вудська система* ґрунтувалась на таких принципах.

1. Відмова від золотого стандарту та встановлення золотовалютного, який переріс у золотодоларовий. Але золото виконувало роль загального еквівалента, засобу платежу і розрахункової одиниці у міжнародних відносинах. Валюти усіх країн мали оголошений золотий паритет безпосередньо або через долар, вартість якого у золоті фіксована. Статут МВФ засвідчує: «Паритетна вартість валюти кожної країни-члена буде виражатися у золоті як загальній мірі або у доларах США ваги і проби на 1 червня 1944 року» (ст. IV, ч. I).

Однак на практиці тільки долар був спроможний конвертуватись у золото. Інші валюти такої конвертованості не мали. Таким чином, долар стає посередником між золотом та національними валютами. Золото та долар стали міжнародними резервними засобами, а долар фактично представляв золото.

2. Долар прирівнювався до золота за певним паритетом, виходячи з ринкової ціни золота. З 1934 по 1971 р. ця ціна була постійною і складала 35 дол. за унцію (31,1 г золота). Уміст долара дорівнював 0,888 г золота.

3. Бреттон-Вудська система встановлювала стабільні (фіксовані) валютні курси з відхиленням не більш ніж на 1%. Більша амплітуда коливань вимагала згоди МВФ. Офіційні курси валют установлювалися шляхом визначення їх золотого вмісту і твердо фіксувалися щодо долара. З плином часу межі коливань були змінені. У 1955 р. країни, що підписали європейську валютну угоду, обмежили це відхилення до 0,75% їх доларових паритетів. У 1959 р. ця величина складала 2% між двома відмінними від долара валютами, за умови, що відхилення не перевищували 1% відносно долара. В останні роки існування системи межі коливань розширилися до 2,25%.

4. Четвертий принцип функціонування Бреттон-Вудської системи полягав у забороні вільної приватної купівлі-продажу золота. Ці операції мали здійснювати лише центральні банки за фіксованою ціною.

Таким чином, на етапі економічної інтеграції вищезазначене протиріччя, притаманне періоду інтернаціоналізації, розв'язується переходом до Бреттон-Вудської валютної системи.

Домінування долара в цій системі пояснювалося фінансовим та економічним зубожінням післявоєнних Європи та Японії на тлі американського процвітання, яке ґрунтувалось на величезних запасах золота та наявності засобів виробництва для товарів народного споживання й обладнання. У кінці 1949 р. золотий запас США досягнув 22 тис. т. і складав 70% резервів несоціалістичного світу. Не маючи конкурентоспроможних товарів, країни, що постраждали у Другій світовій війні, розраховувались золотом, щоб отримати у Сполучених Штатів товари першої необхідності. Стягування золота завершилося у кінці 40-х рр., після чого починається зворотний процес.

У 50 – 60-ті роки стали зростати борги Сполучених Штатів іншим країнам. Чому це сталося? У цей період економіка країн Європи швидко відновлювалась, зростав експорт із цих країн у США, який перевищував імпорт, тобто зростали

короткострокові зобов'язання США іншим країнам у доларах. Але ці боргові зобов'язання були валютними резервами, запасами міжнародних платіжних засобів. Цей перехід від світової резервної валюти до боргових зобов'язань, на думку фахівців, став головною причиною кризи Бреттон-Вудської валютної системи.

Недовіра до долара спровокувала бажання перетворити долари на золото. Починається масова гонитва за золотом, тобто центральні банки інших країн вимагали обміну доларів на золото. Але, якщо у перші післявоєнні роки США могли досить легко це зробити (їх золотий запас у сім разів перевищував доларові активи іноземних держав), то у 1971 р. цей показник знизився до критичного: золотий запас США дозволяв поміняти на золото тільки 22% доларових активів.

Це була критична величина. І тому Президент Ніксон оголосив про припинення конвертації долара у золото. Отже, із цього року найважливіша умова існування Бреттон-Вудської системи – можливість обміну накопичених іншими державами доларів на золото США перестала виконуватись.

Таким чином, на початку 70-х років проявилось протиріччя, породжене цією системою: між особливою роллю долара як світової валюти і послабленням позицій США у світовій економіці в умовах інтенсивного розвитку Японії, ФРН, Франції та інших країн.

Однак, незважаючи на численні недоліки системи, вона виконала свою історичну місію. Про це свідчать такі факти. З 1949 р. по 1970 р. обсяг зовнішньої торгівлі неосоціалістичних країн зріс приблизно у чотири рази, зростання світової торгівлі відбувалось більш високими темпами, ніж виробництво.

Отже, функціонування системи сприяло розвитку міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперації виробництва. За умов існування системи країни Європи, подібно Феніксу, повстали з попелу, зайнявши домінуючі позиції в економіці та політиці світу. Протягом чверті сторіччя Бреттон-Вудська система намагалась пристосувати світову економіку до інтеграційних процесів, що стали об'єктивною потребою людства.

8.3. Ямайська валютна система

Основи нової системи були визначені на нараді представників – членів МВФ, яка відбулася у Кінгстоні на Ямаїці у січні 1976 р. Саме тому сучасну міжнародну валютну систему називають *Ямайською*. Вона почала функціонувати з 1 квітня 1978 р. і була спрямована на розширення валютного регулювання. З цією метою у межах МВФ була створена рада на рівні міністрів країн-учасниць з узгодження економічної політики. Нова світова валютна система ґрунтується на таких принципах.

1) Відмова від фіксованих паритетів валют і перехід до вільного плавання. Але мова йде про регульоване плавання. Свобода не може привести до анархії у стосунках країн МВФ. Кожна держава повинна прагнути до підтримки впорядкованих валютних курсів. Тому МВФ вимагає від країн-учасниць не використовувати валютний курс або міжнародну валютну систему для ухилення від регулювання. Країни зобов'язані брати участь у спеціальних заходах, спрямованих на запобігання безладним коливанням курсів валют. Отже, МВФ здійснює жорсткий нагляд за політикою валютних курсів.

2) Ямайська валютна система проголосила повну демонетизацію золота у сфері валютних відносин, була скасована офіційна ціна золота. Це означало, що дорогоцінний метал став звичайним високоліквідним товаром, який купується і продається на світових ринках за ринковими цінами. Золото було виключено зі Статуту МВФ. Воно вже не виконувало роль рахункової основи міжнародної валютної системи. Паритети валют мають виражатися у спеціальних одиницях СДР або в будь-якій іншій, встановленій МВФ. Останній припинив публікацію даних про золотий вміст окремих валют.

3) Застосування спеціальних прав запозичення (Special Drawing Rights) – СДР. Ця одиниця була створена МВФ ще у 1969 р. Це особливі договірні гроші, які існують як записи на рахунках держав, тобто вони не мають готівкової форми. Але за певних умов СДР можуть перетворюватись на національну валюту. За задумом, СДР мусили збільшити міжнародні резерви і поступово витіснити інші авторитетні

валюти. На перших етапах величина СДР, як міжнародна розрахункова одиниця, розраховувалась на основі золотого еквіваленту.

Однак потім зв'язок з золотом було втрачено. З 1 липня 1974 р. її стали визначати відносно «кошика» 16-ти валют тих країн, чия частка у світовому експорті товарів та послуг у 1968 – 1972 рр. складала у середньому щорічно більше 1%. Питома вага валют в 1 одиниці СДР встановлювалась пропорційно експорту країни. Однак при цьому були внесені застереження, які ґрунтувались на тому, що частка країни у світовій торгівлі не завжди адекватно відображає її місце у валютно-фінансових відносинах. Результатом таких застережень було збільшення питомої ваги долара і зменшення питомої ваги європейських країн.

Починаючи з 1980 р. кошик валют був обмежений п'ятьма валютами: долар США, марка ФРН, французький франк, єна, фунт стерлінгів. Оскільки з плином часу частка країн у міжнародній торгівлі змінюється, ця обставина позначалась і на співвідношенні валют у кошику. Тому кожні п'ять років склад валютного кошика переглядався. Курс СДР визначався кожного дня залежно від ринкової вартості п'яти валют кошика та їх питомої ваги. Останній (з 1.01.1996 р.) кошик був чинним до 31.12.2000 р.

Слід зауважити, що сподівання на повне витіснення долара з позиції ключової міжнародної валюти і заміну його СДР не здійснилися. Монетарна політика, що проводилась Сполученими Штатами протягом останніх десятиріч, сприяла зміцненню міжнародних позицій долара. Ці заходи, економічний потенціал країни забезпечують домінуючі позиції американської валюти, яка обслуговує 2/3 міжнародних розрахунків і залишається реальною основою валютно-фінансового механізму.

В основу Ямайської валютної системи було покладено принцип «плюралізму». Мається на увазі можливість існування та розвитку у межах єдиної світової валютної системи регіональних (локальних) валютних структур. Підкоряючись загальним правилам, встановленим МВФ, ці структури сприяють більш тісним зв'язкам економіки та політики окремих країн у межах певних регіонів. Ілюстрацією принципу плюралізму може бути Європейська валютна

система, яка діє з 1979 р. Її створенню передувала значна робота, спрямована на розвиток європейської валютної інтеграції.

Протягом 1947 – 1950 рр. було укладено більше 400 валютно-клірингових угод, на які припадало 2/3 внутрішньоєвропейського товарообігу. Наступним етапом розвитку європейських валютних відносин було створення у 1950 – 1958 рр. Європейського платіжного союзу (ЄПС), який об'єднав 17 країн Західної Європи. Розрахунки у межах ЄПС здійснювалися за допомогою одиниці, яка називалась «Спуніт». Це був прообраз майбутньої ЕКЮ.

З січня 1959 р. починає діяти Європейський валютний союз, у якому продовжували співробітничати 17 країн Західної Європи, що входили у платіжний союз. У наступні роки з цієї організації вирізняється валютний союз країн – учасниць ЄЕС. У 1979 р. країни – члени ЄЕС заявили про створення власної валютної одиниці, яка отримала англomовну аббревіатуру ЕКЮ (European Currency Unit), яка асоціювалася зі середньовічною французькою монетою, що оберталася у 1266 – 1793 рр.

Європейська валютна одиниця мала виконувати досить відповідальні функції: слугувати базою для визначення вартості валют країн – учасниць Європейського валютного союзу, виступати міждержавним резервним засобом, виконувати функцію платежу, обслуговувати міждержавні позики типу «своп». Технічно ЕКЮ була валютним кошиком валют країн-учасниць, який переглядався кожні п'ять років.

Протягом останнього десятиріччя значно зросла роль ЕКЮ на міжнародному ринку капіталів, збільшився продаж облігацій в ЕКЮ. В Європі та США відкрилися ринки опціонів в ЕКЮ. І нарешті, зростала роль ЕКЮ у процесі міжнародного ціноутворення. Надзвичайна популярність цієї одиниці у міжнародних економічних операціях пояснювалась насамперед її стабільністю, що, у свою чергу, було обумовлено високим рівнем інтернаціоналізації економіки країн ЄВС, практично повною конвертованістю їх валют.

Виключно важливу роль у долі ЕКЮ відіграла укладена у грудні 1991 р. у містечку Маастрихт (Нідерланди) Маастрихтська угода. Цей документ, підписаний

12 країнами Європи, передбачав створення передумов формування європейського валютного, політичного, а з плином часу і оборонного союзу. При цьому мова йшла про союз принципово іншого гатунку, де поряд з організацією наднаціональних структур, загального ринку праці, товарів, капіталу, цінних паперів, ноу-хау повністю скасовуються митні, тарифні та інші кордони між окремими країнами.

Розвиток вказаних процесів мав створити об'єктивні економічні передумови для функціонування єдиної, загальної для усіх країн грошової одиниці, яка у майбутньому витіснить національні гроші країн – членів ЄВС.

У грудні 1995 р. відбулася сесія Європейського Союзу на рівні глав держав та урядів у Мадриді. На сесії було визначено остаточну назву майбутньої єдиної валюти – «євро» і названо термін її запровадження. Безготівкова євро мала бути впроваджена 1 січня 1999 р., готівкова – 1 січня 2000 р. Таким чином, було поставлено завдання надзвичайно складне, бо мова йшла про досить суперечливий процес, де взаємодіють не тільки економічні, але й політичні чинники.

Головна економічна проблема полягала в обов'язку кожної держави, що здійснює перехід до єдиної валюти, виконати *«п'ять критеріїв Маастрихту»*: а) дефіцит державного бюджету не може перевищувати 3% ВВП країни; б) державний борг має складати менше 60% річного ВВП; в) річні темпи інфляції повинні відхилятися не більше ніж на 1,5% від середнього показника трьох кращих країн ЄС; г) національна валюта протягом останніх двох років не може виходити за межі коливань, передбачених ЄВС; д) банківські облікові ставки з довгострокових кредитів не можуть бути більшими ніж на 2 пункти від середнього показника трьох країн з найнижчими ставками.

Виконати вказані вимоги було настільки важко, що досить часто висловлювались сумніви в реальності появи євро у визначені строки. Але, незважаючи на суттєві перешкоди, 1 січня 1999 р. була запроваджена безготівкова євро. Щодо готівкових одиниць, то було проведено конкурс на кращий ескіз євро. Планувалося, що купюри матимуть надзвичайно високий ступінь захисту, який забезпечить неможливість підробки. Карбування монет було доручено Франції. Згідно з прийнятими ЄС правилами, лише аверси, тобто лицьові сторони монет,

будуть спільними для усіх країн. Зображення ж на реверсах мали обрати на конкурсних засадах самі європейські держави. До комісії, яку очолював французький міністр фінансів, художники направили 240 ескізів, з яких було відібрано три найвдаліші роботи.

Необхідно відмітити, що обмінний курс євро на внутрішньому ринку країн Європейського економічного і валютного союзу визначається інакше, ніж на світовому валютному ринку. На початку введення єдиної валюти євро 1 січня 1999 р. її курс до національних валют країн Єврозони був зафіксований адміністративним шляхом на незмінному рівні. Таким він залишався до другої половини 2002 р., після чого нові купюри та монети євро повністю замінили національні валюти країн. Пропорційно їх перевідному курсу були змінені усі ринкові ціни, заробітна плата, пенсії, податки, банківські рахунки.

За межами Єврозони для євро встановлено плаваючий курс. Це означає, що він коливається щодня відносно долара США та інших валют. Однак знецінення євро на світовому ринку суттєво не позначається на внутрішній стабільності (купівельній спроможності) євро. Причина цього явища полягає в твердому фіксуванні курсу євро і в стабільних цінах на ринках Єврозони.

Які переваги мають країни, що увійшли до складу ЄВС? Це, насамперед, збереження на внутрішньому ринку європейських країн (Євроленда) купівельної спроможності національних валют, реалізація функції загальної перевідної грошової одиниці країн-учасниць, яка виражається в єдиному масштабі цін. Внаслідок цього усі внутрішні ринкові ціни в межах валютного союзу стають прозорими та порівняльними, що сприяє посиленню конкуренції на європейських ринках, а також вирівнюванню цін, поліпшенню якості товарів та послуг, зниженню витрат виробництва, підвищенню конкурентоспроможності товарів на світових ринках.

Однак одразу ж після введення євро проявилась нестійкість цієї одиниці. Якщо 1 січня 1999 р., в день введення, її обмінний курс до долара США був визначений 1,16675 дол., то у травні 2000 р. він знизився до 0,903 дол., тобто на 22,6 %. Євро знецінилась за цей час і стосовно інших валют. В такій же пропорції, як і євро, знецінилась німецька марка та інші валюти Єврозони. Наприклад, курс

німецької марки до долара США 1 січня 1999 р. складав 1,676306, а в травні 2000 р. – 2,159, тобто впав на ті ж 22,6 %, що і євро.

На світовому валютному ринку щоденно котирується тільки євро. Усі інші валюти європейського валютного союзу перетворились на грошову форму відображення обмінного курсу безготівкового євро. Отже, обмінний курс валют європейських держав розраховується в Європейському центральному банку таким чином: наприклад, фіксований перевідний курс марки до євро, який дорівнює 1,95583, ділиться на біржове котирування євро на зовнішньому ринку до долара США (травень 2000 р. – 0,903 дол.). Таким чином отримуємо: 1 дол. = 2,159 марки. Отже, новий арифметичний метод прив'язки національних валют до євро значно їх знецінив. У цьому полягає значний недолік нового «арифметичного» механізму європейського валютного союзу. Саме ця обставина утримує такі країни, як Велика Британія, Швеція, Данія від введення євро.

Але головна причина падіння курсу євро дещо інша. Вона криється насамперед у перевагах соціально-економічного розвитку США у порівнянні з європейськими країнами, в суттєвій різниці економічних моделей розвитку цих регіонів. У США успішний розвиток господарства почався ще в часи президентства Рейгана, коли була застосована нова система господарювання. Переваги цієї системи стали відчуватися тільки 10 років тому, коли протягом 90-х рр. зростання ВВП склало 3,5% щорічно разом з помірною інфляцією та високою зайнятістю населення.

Таким чином, нова модель економічного розвитку відіграла значну роль в економічному і соціальному розвитку США та укріпила долар на валютних ринках. «Нову економіку» розробляли видатні вчені-економісти на чолі з лауреатом Нобелівської премії М. Фрідманом – одним з засновників монетарної теорії. Основні положення цієї теорії полягають у такому:

1. Створення умов для більшої свободи ринкового конкурентного господарства, приватизація державної власності та обмеження прямого державного втручання в економіку.

2. Всебічне сприяння створенню нових приватних підприємств та розвиток

підприємницької ініціативи, стимулювання зростання інвестицій, пріоритетний розвиток наукових досліджень та запровадження у господарство нових досягнень науки та техніки, зниження витрат сировини, енергії, праці у виробництві товарів та послуг, стимулювання випуску наукомісткої продукції.

3. Суттєве зниження податків до оптимального рівня щодо бізнесу та населення.

4. Проведення федеральним емісійним банком відповідної монетарної політики з метою запобігання інфляційним процесам.

5. Стабілізація витрат на робочу силу і страхування, що сприяє створенню нових робочих місць та скороченню безробіття завдяки значному розширенню сфери послуг та інфраструктури, де можуть бути зайняті менш кваліфіковані робітники.

6. Масове навчання новим спеціальностям значною мірою за рахунок державних дотацій, широке залучення у трудовий процес некваліфікованих робітників і домогосподарок.

У більшості країн Європи все ще продовжує запроваджуватися модернізована модель «соціального ринкового господарства», яку використав автор «німецького дива» 50-х рр. Л. Ерхард. Саме тому протягом 90-х рр. престиж долара значно зріс разом з попитом на нього на світових валютних ринках. Але останнім часом внаслідок багатьох причин спостерігається падіння курсу долара.

8.4. Законодавча база

Для дослідження історії розвитку міжнародної валютної системи велике значення має «Emergency Banking Act» – закон, прийнятий 9 березня 1933 р. на спеціальній сесії Конгресу США. Законом передбачалось термінова реорганізація всіх фінансових установ і ліквідація неспроможних банків.

Президент США Ф. Д. Рузвельт, який приступив до виконання своїх обов'язків на початку 1933 р. в умовах гострої кризи видав «Указ № 6102», який забороняв громадянам і організаціям мати золоті заощадження: «Я, Франклін Д. Рузвельт, президент Сполучених Штатів Америки, констатую виникнення

надзвичайного становища в країні й владою, наданою мені законом, забороняю накопичення золотих монет, золотих зливків і золотих сертифікатів на континентальній території США, що здійснюється приватними особами, партнерствами, асоціаціями і корпораціями...».

Населенню пропонувалось здати всі свої золоті заощадження, які обмінювались на паперові боргові зобов'язання Федерального резерву, до 1 травня 1933 р. За відмову підкоритися або порушення термінів конфіскації сплачувався штраф до 10 тисяч доларів або загрожувало ув'язнення до 10 років.

Згідно зі Спільною резолюцією (48 ст. 112), прийнятою Конгресом 5 червня 1933 р., констатується відмова Сполучених Штатів підтримувати на внутрішній території держави золотий стандарт. На практиці це означало, що кредиторам за всіма існуючими урядовими і приватними угодами заборонялось вимагати компенсації в золотому еквіваленті. Після «Про золотий резерв» (Gold Reserve Act) 31 січня 1934 р. золотий вміст долара знизився з 20,67 до 35 USD за тройську унцію.

Скасування оборотності долара в золото та мобілізація золота державою були одними з перших антикризових заходів «нового курсу» президента Ф. Д. Рузвельта.

Нині прагнення держав до взаємовигідного співробітництва втілюється у міжнародних угодах та діяльності міжнародних інститутів: Міжнародний валютний фонд (МВФ), Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) та Європейське співтовариство (ЄС). У формуванні та розвитку міжнародного валютного права беруть участь також Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Організація Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Світова організація торгівлі (СОТ).

Серед багатьох організацій, що здійснюють валютне регулювання, особливо значну роль відіграє МВФ. Розробка та укладання Договору про створення МВФ відбулись на Бреттон-Вудській конференції (Нью-Хемпшир, США, 1–22 липня 1944 р.), він став чинним з 27 грудня 1945 р. Зміст договору включає такі статті: мета організації, умови членства, обов'язки щодо заходів валютного регулювання,

операції та угоди фонду, процес переведення капіталів, поповнення валютних запасів та валютний дефіцит, спільні обов'язки країн-членів, відносини з міжнародними організаціями, відносини з державами, які не є членами фонду, організація та управління, перехідні заходи, припинення членства, пояснення термінів. Згідно з Договором, метою МВФ є реалізація таких завдань:

1. Стимулювання міжнародного співробітництва у валютній сфері шляхом створення організації, що функціонує на постійній основі й забезпечує механізм консультування та взаємодії для вирішення міжнародних валютних проблем.

2. Сприяння розширенню й збалансованому зростанню світовою торгівлі і таким чином сприяти досягненню й підтримці високого рівня зайнятості й реальних доходів.

3. Стимулювання валютної стабільності, забезпечення належного функціонування механізму регулювання валютних відносин країн-членів Фонду, недопущення конкуруючого знецінення валют.

4. Сприяння встановленню системи багатосторонніх платежів за поточними угодами між державами-членами й скасування валютних обмежень, які перешкоджають зростанню світової торгівлі.

5. Виявлення довіри державам-членам шляхом надання їм у тимчасове користування й під відповідні гарантії коштів із спільних ресурсів Фонду, щоб таким чином стимулювати їх зусилля, спрямовані на скасування диспропорцій у платіжних балансах без застосування заходів, що призводять до негативних наслідків на національному та міжнародному рівні.

6. Скорочення тривалості взаємних міжнародних розрахунків між державами-членами, а також зменшення ступеню диспропорції міжнародних платіжних балансів держав-членів.

Договором про МВФ допускається можливість для членів фонду в окремих випадках запроваджувати валютний контроль (exchange control) з економічних причин для подолання скрутного становища щодо платіжного балансу. Договір не перешкоджає застосуванню зазначених обмежень лише при виконанні певних умов. Як протипага Договір про МВФ надає Фонду широкі контрольні повноваження.

При цьому підкреслюється, що обмеження суперечать природі поточних платежів та руху капіталів і є за своїм характером виключеннями.

Відповідно до статті VIII, розділу 2(а) та статті VIII, розділу 3 Договору про МВФ, обмеження поточних міжнародних платежів, практика множинності валютних курсів і дискримінаційних заходів щодо валютного регулювання забороняється. Однак, за Бреттон-Вудською Угодою, члени Фонду мали право зберігати на перехідний період ті обмеження, які існували до їх вступу в МВФ. Щодо нових обмежень міжнародних платежів, то відповідно до Бреттон-Вудського Договору, члени МВФ брали на себе зобов'язання застосовувати їх тільки погодивши з Фондом.

Договір про МВФ рішуче виступає проти застосування в період між двома світовими війнами практики регулювання міжнародних платежів за допомогою односторонніх заходів або двосторонніх угод.

8.5. Література

1. Аникин А.В. Золото. М.: Международные отношения, 1988. – 331 с.
2. Бендина Н. Международные валютно-кредитные отношения. Пособие для подготовки к экзаменам. – М.: ПРИОР, 2001. – 144 с.
3. Козюк В. Теоретические основы формирования валютных союзов в условиях глобализации: макроэкономический аспект // Экономика Украины. – 2005. – № 9. – С. 12 – 20.
4. Міщенко В., Сомик А. Доларизація: причини та наслідки для економіки України // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 5. – С. 28 - 31.
5. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения. – М.: ДИС, 2003. – 576 с.
6. Основи економічної теорії: Підручник / За заг. Ред. Д-ра екон. Наук, проф. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2008. – С. 418 – 430.
7. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с франц. / Общ. Ред. Н.С. Бабинцевой. – М.: Прогресс, Универс,

1994. – 496 с.

8. Соскин О. Возможности реализации геоэкономического потенциала Украины в евразийском пространстве //Економічний часопис ХХІ. – 2005. – №1/2 (№ 1).– С. 26 – 30.

9. Эбке В. Международное валютное право: Пер. с нем. – М.: Международные отношения, 1997. – 336 с.

8.6. Питання для самоконтролю

1. Які елементи включає світова валютна система?
2. Назвіть переваги та недоліки золотого стандарту.
3. На яких принципах ґрунтувалась Бреттон-Вудська валютна система?
4. Назвіть суперечності, характерні для Бреттон-Вудській валютної системи.
5. Назвіть характерні риси Ямайської валютної системи.
6. Що являють собою спеціальні права запозичення СДР (Special Drawing Rights) ?
7. Як змінювалась роль золота в процесі еволюції світової валютної системи?
8. Назвіть основні законодавчі акти, що регулювали міжнародні валютні відносини в процесі їх розвитку.

8.7. Практикум

Тести

1. Принципи функціонування Бреттон-Вудської валютної системи не включали такий пункт:

- а) прикріплювання до долара валюти держав – членів МВФ;
- б) прирівнювання долара до золота за визначеним паритетом;
- в) впровадження колективної міжнародної одиниці СДР;
- г) неможливість відхилення курсів валют у відношенні до долару більше ніж на 1% в обидві сторони без відповідної згоди МВФ.

2. Систему золотого стандарту було запроваджено рішенням конференції:

- а) Кінгстонської;
- б) Генуезької;
- в) Паризької;
- г) Ямайської;
- д) Бреттон-Вудської.

3. Які міжнародні платіжні і розрахункові засоби випускає з 1970 р. МВФ, що мають таку скорочену назву:

- а) ЄПУНІТ;
- б) СДР;
- в) ЕКЮ;
- г) ЄВРО;
- д) ДРВ.

4. Яка вимога не включається до «п'яти критеріїв Маастрихта»:

- а) дефіцит державного бюджету не може перевищувати 3% ВВП країни;
- б) національна валюта протягом останніх двох років не може виходити за межі коливань, передбачених ЄВС;
- в) річні темпи інфляції повинні відхилятися не більше ніж на 1,5% від середнього показника трьох кращих країн ЄС;
- г) норма обслуговування державного боргу не може перевищувати 20%;
- д) банківські облікові ставки з довгострокових кредитів не можуть бути більшими ніж на 2 пункти від середнього показника трьох країн з найнижчими ставками.

5. Яке завдання не є метою створення МВФ?

- а) застосування валютних обмежень у міжнародному співробітництві;
- б) сприяння розширенню й збалансованому зростанню світовою торгівлі;
- в) стимулювання валютної стабільності, забезпечення належного функціонування механізму регулювання валютних відносин країн-членів Фонду;

- г) стимулювання міжнародного співробітництва у валютній сфері;
- д) скорочення тривалості взаємних міжнародних розрахунків між державами-членами, а також зменшення ступеню диспропорції міжнародних платіжних балансів держав-членів.

Проблеми

В умовах золотого стандарту платіжний баланс Великої Британії погіршився. Курс фунта стерлінгів знизився. За таких умов населення міняє валюту на золото. Відбувається відплив золота за кордон. Скорочуються золоті запаси держави.

Яким чином діє механізм який забезпечує відновлення рівноваги платіжного балансу Великої Британії ?

ГЛАВА 9. МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ

План

9.1. Міжнародний кредит: суть і принципи.

9.2. Форми міжнародного кредиту та його роль в міжнародних економічних відносинах.

9.3. Інституціональна структура міжнародного кредиту, міжнародні фінансові центри.

9.4. Проблеми зовнішньої заборгованості України, шляхи та механізми її вирішення.

Основні поняття:

Банківські позики (bank loans) – це позики, що видаються банками приватному бізнесу як зовнішнє джерело фінансування.

Міжнародний кредит (internationale credite) – це позика капіталу в товарній або грошовій формі, яка надається кредитором однієї країни дебітору іншої країни на умовах повернення, терміновості, сплати процентів та забезпеченості.

Міжчасова торгівля (enter-temporal trade) – це обмін сьогоdnішнього товару, країною кредитором, на товар в майбутньому.

Міжнародний лізинг (international leasing) – це складна фінансова операція, у якій спеціалізована фірма (орендодавач) за домовленістю з офіційним орендарем купує у виробника відповідне устаткування, обладнання, машини, наймає людей і передає на визначений час за встановлену плату орендарю.

Міжнародний факторинг (international factoring) – це вид міжнародної діяльності з надання послуг у сфері міжнародного фінансування, при якому постачальник товарів віддає короткострокові вимоги за товарними угодами факторинговій компанії (фактор – фірмі, фактору) з метою негайного отримання більшої частини платежу (як правило 70-80 % платежу вже за 2 – 3 дні), гарантії повного погашення заборгованості, зниження витрат під час повернення розрахунків.

Міжнародний форфейтинг (international forfeiting) – є видом діяльності з наданням послуг у сфері міжнародного фінансування, за якого експортер продає форфайтеру (форфайтинговій компанії) без права регресу боргове зобов'язання іноземного покупця, яке виступає у формі комерційного переказного або постійного векселя з авансом (форма фінансової гарантії банку або іншої юридичної особи).

9.1. Міжнародний кредит: суть і принципи

Міжнародний кредит – це рух позичкового капіталу за національними кордонами держави між суб'єктами міжнародних економічних відносин, пов'язані з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та виплати відсотка. Кожна країна є експортером та імпортером капіталу.

Міжнародний кредит можна розглядати як особливий вид міжнародної торгівлі. Ця торгівля – це обмін сьогоdnішнього товару на товар у майбутньому. Це явище, коли боржник, отримуючи кредит, надає перевагу збільшенню поточного споживання за рахунок скорочення споживання у майбутньому; а кредитор діє навпаки – надаючи позику, надає перевагу споживанню в майбутньому за рахунок скорочення поточного споживання.

Кредит виступає найстарішою й традиційною формою міжнародних економічних відносин, які приносять дохід у вигляді процентів по запозиченням, торговим

кредитам, депозитам тощо. За сучасних умов міжнародне кредитування здійснюється за *лінією запозичень* (loans). Кредити виступають як пряме запозичення коштів у кредитора в певному обсязі, на строго оговорений термін, з оплатою за використання. Кредитором і позичальником можуть виступати уряди різних країн, банки, міжнародні економічні організації, приватні фірми тощо. Міжнародний кредит виступає формою перерозподілу фінансових і матеріальних ресурсів між країнами світу. Отже, метою міжнародного кредиту є більш прибуткове використання тимчасово вільних фінансових коштів; прискорення процесу реалізації товарів і послуг у світовому масштабі; розширене відтворення.

За останні десятиліття широке розповсюдження в економічних відносинах країн світового співтовариства отримали *торговельні кредити* (traid credits). Ці кредити, як правило, надаються на короткий термін з метою прискорити й полегшити обіг товарів та послуг між країнами. Рух кредиту, якого б вигляду він не мав, у міжнародній економіці розглядається як специфічна форма торгівлі. Розглянемо цю специфіку. Боржник, отримуючи кредит, має можливість збільшити поточне споживання за рахунок скорочення споживання в майбутньому, коли йому доведеться повертати одержаний кредит з процентами.

Система міжнародних позичок і кредитування, яка нормально функціонує, дає змогу збільшити виробництва національного і світового продукту. Це створює підґрунтя для більш повного задоволення потреб народів країн, тобто досягненні основної мети існування міжнародної економіки. Це теоретичні розміркування, а на практиці все далеке від ідеалу. Про це свідчать *кризи світової заборгованості*, що періодично виникають. Деякі країни при цьому оголошують про неможливість виплати боргів і анулюють їх. Причиною цього є недостатність коштів для обслуговування зовнішнього боргу. В теорії та на практиці такий стан визначається сальдо позичкових операцій або базового трансферту:

$$BT = dD - rD = (d-r)D,$$

де D – акумульований борг; BT – сальдо позичкових операцій; d – зростання загальної суми боргу в процентах; r – середня процентна ставка.

Якщо $d > r$, то сальдо позичкових операцій є позитивним (тобто є чистий при-

плив грошей в країну); якщо ж $d < r$, то за цих умов, сальдо позичкових операцій відсутнє (тобто відбувається відтік валюти з країни). Основні причини такого стану: погіршення умов торгівлі; спад виробництва; втрата довіри іноземних кредиторів; відтік капіталу з країни внаслідок несприятливої економічної та політичної ситуації. Аналіз сучасної ситуації показує, що основна частина заборгованості припадає на країни, що розвиваються.

Теоретично доведено, що рушійними силами мобілізації іноземних заощаджень виступають: неврівноваженість платіжного балансу, необхідність обслуговування раніше нагромаджених боргів, дефіцит національних заощаджень для кредитування необхідних інвестиційних проектів. Однак, відомо, що в умовах України інтенсивне нагромадження зовнішніх боргових зобов'язань викликане деформаціями грошово – кредитної системи, а саме: зовнішнім рівнем процентних ставок і з недостатністю кредитних ресурсів довгострокового характеру, які відбивають низький ступінь довіри до банківської системи та неповну трансформацію національних заощаджень у внутрішні інвестиції.

Які ж фактори впливають на динаміку потоків іноземного капіталу в Україні? По –перше, це позитивна *динаміка ВВП* країни-позичальника. Вона свідчить про підвищення її кредитоспроможності й суттєво збільшує приплив міжнародного кредиту. Така ситуація визначається тим, що економічні суб'єкти у цей час потребують значних коштів на реалізацію технологічних проектів, які б сприяли зростанню обсягів виробництва його ефективності – з метою зростання прибутків. По – друге, підвищення *темнів інфляції* в економіці України підвищує ризики макроекономічної стабільності, що не може не вплинути на рішення іноземних інвесторів щодо обережності надання міжнародних позик.

У свою чергу ревальвація гривні здешевлює вартість обслуговування зовнішніх боргів, а отже, виступає фактором розширення масштабів залучення іноземного капіталу. По – третє, обсяги *міжнародних резервів* слугують для міжнародних кредиторів своєрідною гарантією збереження валютної вартості кредитних ресурсів. Ось чому, збільшення розміру міжнародних резервів стимулює надходження іноземних кредитів. По – четверте, підвищення *цін на товари національного експорту*

значно підвищує ймовірність повного і своєчасного повернення зовнішніх боргів . Це, у свою чергу, сприяє тому, що міжнародні кредитори надають позики. По – п'яте, *падіння процентних ставок у розвинених країнах*, заохочує кредиторів до пошуку більш привабливих сфер вкладання своїх капіталів. У цьому разі більшу доходність обіцяють ринки, що формуються, і в тому числі – Україна. Однак, ситуація сучасної фінансової кризи у промислово розвинутих країнах свідчить, що відбувається зростання процентних ставок , а це, безумовно, негативно відбивається на залученні іноземних капіталів.

Враховуючи ці обставини, Україні слід більшу увагу приділяти залученню внутрішніх капіталів для інвестування економічного розвитку країни. По – шосте, *міжнародний бізнес-цикл* впливає на напрямок руху іноземного капіталу в економіку України. У періоди рецесії, коли в розвинутих країнах знижуються можливості прибуткового розташування коштів із-за спаду економічної активності, кредитори шукають можливості росту доходності та вкладають вільні кошти у ринки, що формуються. Отже, враховуючи дію цих факторів економіка України може у певний час бути більш або менш прибутковою для іноземних інвесторів.

За роки незалежності Україна, отримуючи міжнародні позики уклала угоди, як з міжнародними фінансово-кредитними установами, так і з банками окремих країн. проаналізуємо ці ситуації. Україна співпрацює зі Світовим банком. Це сприяє програмі реформ в Україні та виступає елементом зовнішнього фінансування, спрямованого на покриття дефіциту бюджету, підготовку та реалізацію довгострокових проектів, що відповідають пріоритетним напрямкам економічного розвитку України на підтримку експорту українських підприємств, страхування імпорту.

Програми реформування окремих секторів економіки в межах проектів Світового банку допомагають здійснювати структурну перебудову економіки, впроваджувати світовий досвід, сучасні конкурентоспроможні технології. Фінансові ресурси Світового банку (як і інших міжнародних фінансових організацій) в разі їх ефективного використання допомагають прискорити процес реформування економіки. Позики Світового банку є досить привабливим джерелом зовнішнього кредитування. Фінансові умови, на яких Світовий банк надає позики Україні, є більш вигідни-

ми, ніж більшість інших зовнішніх джерел запозичень. Розвиток міжнародного кредиту на сучасному етапі значною мірою визначається діяльністю ТНК, зростанням їх ролі в розвитку міжнародних економічних відносин. Це проявляється в такому:

- інтенсивний розвиток єврокредиту, тобто кредитних зобов'язань банку в іноземній валюті, яка виступає вже як наднаціональна валюта. Це свідчить про вихід міжнародного кредиту за сфери національного валютного й податкового контролю;
- поява синдікованих єврокредитів, джерелом яких є ресурси єрвоалютного ринку;
- сек'юризація, тобто заміщення традиційних банківських кредитів емісією цінних паперів (облігації, акції, векселі);
- виникнення нових форм кредитування – факторингу, форефейтингу, лізингу.

9.2. Форми міжнародного кредиту та його роль в міжнародних економічних відносинах

У основу класифікації міжнародного кредиту можна покласти різні ознаки: джерела походження, сфери призначення, валюту позики, термін кредиту тощо. Загалом міжнародні кредити мають такі форми: *За цільовим призначенням вирізняють:*

1. *Прив'язані кредити* – це кредити, що мають виражений цільовий характер (комерційні, інвестиційні тощо).

2. *Фінансові кредити*, або такі кредити, які використовуються позичальниками на довільні цілі (облігації, позики і т. д.).

3. *Міжнародні комерційні кредити* надаються на закупівлю певних товарів або оплату послуг і мають, як правило, «пов'язаний» характер, тобто чітко цільовий, закріплений у кредитній угоді. Міжнародний комерційний кредит часто виступає у вигляді «фірмового» кредиту. Останній має місце тоді, коли фірма – експортер однієї країни надає імпортеру іншої країни відстрочку платежу при реалізації товарів і послуг. За сучасних умов терміни фірмових кредитів стали досить тривалими (від 2 до 7 років) і визначаються кон'юктурою світових ринків, видами товарів і послуг,

зацікавленістю постачальника у збереженні зовнішньоекономічних зв'язків і поширенню обсягів експортних поставок тощо. Фірмовий кредит звичайно оформляється векселем або надається по відкритому ринку. Різновидом фірмових кредитів є оплата наперед (купівельний аванс), яка надається експортеру як самим імпортером, так і банком імпортера або банком експортера.

Інструментом комерційного кредиту виступає вексельний кредит, сутність якого полягає в тому, що експортер, уклавши угоду про продаж товару, виставляє перевідний вексель (тратту) на імпортера, який, отримавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату у визначений термін.

Кредит по відкритому рахунку надається шляхом угоди між експортером та імпортером, згідно з яким постачальник записує на рахунок покупця, борг, вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений термін. Ця форма вигідна для імпортера та достатньо ризикована для експортера. За цим методом проводяться всі розрахунки за операціями продаж, які здійснюється ТНК.

За загальними джерелами кредити поділяються:

1. На внутрішні кредити – ті, що надаються національним дебітором для зовнішньоекономічної діяльності.
2. Іноземні (зовнішні) кредити – надаються іноземними кредиторами національним дебітором для здійснення зовнішньоекономічних операцій;
3. Змішані кредити – кредити як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

За статусом кредиторів кредити класифікуються таким чином:

1. Урядові (державні) кредити, або ті кредити, що надаються урядом від імені держави іноземних дебіторів.
2. Кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій;
3. Приватні кредити, або ті кредити, що надаються приватним фізичним та юридичним особам;
4. Змішані кредити, або кредити як зовнішнього, так і внутрішнього походження.

За формою надання розрізняють:

1. Товарні, що надаються експортерами своїм зарубіжним покупцям у товарній формі з умовою майбутнього покриття (грошами чи товаром).

2. Валютні (грошові), тобто ті, що надаються у національній та іноземній валюті (на євроборсезі у валюті третьої країни).

За характером забезпечення кредити бувають:

1. Забезпечений кредит – забезпечується нерухомістю, товарами, цінностями (коштовностями), як заставою.

2. Бланковий кредит – надається під зобов'язання боржника вчасно його документом виступає соло – вексель з одним підписом позичальника.

За терміном дії розрізняють:

1. Надкороткострокові (від одного дня до місяця).

2. Короткострокові (надаються терміном до одного року).

3. Середньострокові (надаються терміном від 1 до 5 років).

4. Довгострокові (надаються терміном понад 7 років).

Сучасними формами міжнародного кредиту виступають: міжнародний лізинг, міжнародний факторинг, міжнародний форфейтинг. *Міжнародний лізинг* – це складна фінансова операція, у якій спеціалізована фірма (орендодавець) за домовленістю з офіційним орендарем купує у виробника відповідне устаткування, обладнання, машини і передає їх на визначений час за встановлену плату орендарю. Міжнародний лізинг поділяється на: рейтинг – короткостроковий лізинг (від 1 години до 1 місяця); гайринг – середньостроковий лізинг (від 1 місяця до 1 року); лізинг – довгостроковий лізинг (більше 1 року).

Міжнародний факторинг – вид міжнародної діяльності з надання послуг у сфері міжнародного фінансування, при якому постачальник товарів віддає короткотермінові вимоги за товарними угодами факторинговій компанії (фактор – фірма, фактору) з метою негайного отримання більшої частини платежу (як правило 70-80% платежу вже за 2-3 дні, а решта суми виплачується після сплати рахунків імпортерами), гарантії повного погашення заборгованості, зниження витрат під час повернення розрахунків. Факторингові послуги звичайно надають факторингові компанії, багато яких належать банкам. Вони скуповують рахунки експортерів зі скид-

кою. Міжнародні факторингові операції характеризуються спеціально створеною міжнародною організацією «Фекторз Чейн Інтернейшнл». Цією організацією розроблено спеціальний кодекс проведення факторингових операцій, в якому визначені зобов'язання факторингової компанії в країні експортера та відповідної компанії в країні імпортера.

Міжнародний форфейтинг є таким видом діяльності з надання послуг у сфері міжнародного фінансування, за якого експортер продає форфайтеру (форфайтинговій компанії) без права регресу боргове зобов'язання іноземного покупця, яке виступає у формі комерційного переказного або простого векселя з авалем (форма фінансової гарантії банку або іншої юридичної особи). Форфейтери можуть перепродавати куплені в експортерів векселі на вторинному ринку, котрий отримав назву «а форфе» (від франц. «а forfait», що означає – поступитися правом) форфейтингу.

Характерні риси операцій на вторинному ринку:

- приймаються довгострокові векселі строком понад 1 рік;
- мінімальна сума, що використовується, становить не менше 500 тис. грн.;
- середня сума контракту – 1-2 млн. дол.;
- використовується в основному при міжнародних операціях;
- відсутній регрес вимог на експортера;
- купівля вимог лише в ВКВ;
- обов'язковий банківський аваль.

9.3. Інституціональна структура міжнародного кредиту. Міжнародні фінансові центри.

Інституціональна структура міжнародного кредитування забезпечується особливою організаційною інституціональною структурою. Останнім часом в інституціональній структурі міжнародного кредиту помітно зросло значення міжнародних валютно-кредитних організацій. До організацій, що мають всесвітнє значення належать насамперед спеціалізовані інститути ООН – Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, а також Банк міжнародних розрахунків (БМР), Паризький клуб та регіональні банки розвитку і валютно-кредитні організації Європейського Союзу.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – провідна установа в сучасній інститу-

ціональній системі міжнародних валютно-кредитних відносин. Створена на основі рішень валютно-фінансової конференції Об'єднаних націй у 1944 р. у місті Бреттон-Вудс (США). Це глобальна міжурядова валютно-кредитна організація, основним призначенням якої є регулювання валютних відносин між країнами-членами і організацією та наданням їм середньострокових і короткострокових кредитів для подолання труднощів, пов'язаних з розбалансуванням платіжних балансів.

Кредити надаються у формі продажу іноземних валюти за національну, а їх погашення здійснюються викупом національної валюти за іноземну. Заборгованість автоматично зменшується, якщо будь-яка країна викупує національну валюту позичальника в МВФ. МВФ надає так звані обумовлені кредити: головним елементом кредитної угоди з МВФ є визначення економічних і політичних умов. Відмова країни виконати умови організації закриває їй доступ до світового ринку капіталів, і навпаки, навіть невелика позика МВФ дає країні можливість отримати більший кредит у банках.

Представництво кожної країни в МВФ, її можливість впливати на політику організації залежить від розмірів встановлених квот, які періодично переглядаються. Вони обчислюються з урахуванням економічного потенціалу країни, її місця у світовому господарстві, розміру золотовалютних резервів та інших факторів (табл. 9.1)

Розподіл квот і голосів у Міжнародному валютному фонді
(за станом на 31.08.2006 р.)

Групи країн та регіони	Квоти, млн. СПЗ	Голоси	
		Кількість	% від загальної кількості
Усього	213 478,4	2 180 784	100,0
Індустріальні країни (24 держави – члени МВФ)	130 556,6	1 311 666	60,1
Решта держав – членів МВФ (160 держав)	82 911,8	86 911,8	39,9
У тому числі:			
Азія (32 держави)	22 046,8	228 468	10,5
Африка (51 держава)	11 498,1	127 731	5,8
Близький Схід (15 держав)	16 162,9	165 379	7,6
Латинська Америка (32 держави)	15 933,9	167 339	7,7
Європа (30 держав)*	17 270,1	189 201	8,3

*МВФ включає країни Східної, Південно-Східної Європи та СНД.

Джерело: International Financial Statistics. IMF. October 2006; IMF Annual Report, 2007.

Дані таблиці свідчать про те, що за станом на кінець серпня 2006 року більш як 60% голосів у МВФ належали промислово розвинутим країнам. Частка США складала 17% від загальної кількості голосів. Отже, структура представництва у Фонді суперечила новим позиціям низки країн, що стали лідерами щодо розвитку багатьох напрямів зовнішньоекономічної діяльності. За таких умов відбувся перегляд квот у бік їх збільшення для чотирьох країн з динамічною економікою: Китаю, Республіки Корея, Мексиці, Туреччині (табл. 9.2.).

**Квоти та кількість голосів деяких країн у МВФ за станом
на 30 листопада 2007 р.**

Країни-члени МВФ	Квоти, млн. СПЗ	Голоси	
		Кількість	% від загальної кількості
Бразилія	3 036,1	30 611	1,379
Індія	4 158,2	41 832	1,885
Казахстан	365,7	3 907	0,176
Китай	8 090,1	81 151	3,656
Корея (Республіка)	2 927,3	29 523	1,330
Мексика	3 152,8	31 780	1,432
Німеччина	13 008,2	130 332	5,872
Польща	1 369,0	13 940	0,628
Росія	5 945,4	59 704	2,690
Сполучені Штати Америки	37 149,3	371 743	16,750
Туреччина	1 191,3	12 163	0,548
Україна	1 372,0	13 970	0,629
Франція	10 738,5	107 635	4,850
Японія	13 312,8	133 378	6,010

Джерело: IMF Annual Report, 2007; International Financial Statistics. IMF. January 2008; IMF. International Financial Statistics. Supplement Series № 17. September 2007.

Наведена таблиця, дозволяє зробити висновок про те, що перегляд квот, який відбувся, суттєво не змінив домінуючої позиції США в організації. Великі динамічні країни намагаються забезпечити більше представництво в МВФ. Тому наразі точаться дискусії щодо критеріїв нарахування квот. Часто підлягає сумніву ефективність політики, здійснюваної Фондом. Такі суперечності потребують реформування МВФ, спрямованого на посилення результативності його регулюючої функції на основі врахування інтересів усіх країн світу. Співробітництво України з МВФ, як і з іншими міжнародними фінансовими організаціями, має надзвичайно велике значення для реалізації інтеграційних устремлінь держави.

Група *Світового банку* включає 4 юридично відокремлених підрозділи:

1. Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), що надає позики безпосередньо країнам-членам чи іншим позичальникам під запоруку чи гарантію держави-члена.

2. Міжнародну асоціацію розвитку (МАР), що надає, головним чином, кредити розвитку найбільш бідним державам-членам.

3. Міжнародну фінансову корпорацію (МФК), що сприяє розвитку і забезпечує фінансування приватних підприємств у країнах з ринковою економікою, що формується на основі надання позик і випуску нових акцій.

4. Багатобічну агенцію гарантії інвестицій (БАГІ), що страхує іноземних інвесторів від некомерційних ризиків, викликаних змінами валютного законодавства, війнами, соціально-політичною нестабільністю.

Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРД) був заснований одночасно з МВФ з метою сприяння виконанню стратегічного завдання ООН: інтегрувати економіку всіх країн-учасниць з основними центрами світової системи господарства за допомогою надання довгострокових позик і кредитів, гарантування приватних інвестицій.

З 1947 р. разом із МВФ Міжнародний банк реконструкції і розвитку здобуває статус спеціалізованої організації ООН. Відповідно до статуту банку, його членами можуть бути тільки країни-члени МВФ. Основні завдання роботи банку – сприяти розвитку приватних капіталовкладень та їхнього припливу до країн-членів МБРР. Банк досягає цього шляхом прямої участі в інвестиціях у приватний сектор економіки або ж шляхом надання гарантії. Поряд з цими функціями Банк може фінансувати урядові програми чи надавати кредити для підтримки рівноваги платіжного балансу країн-членів.

До основних функцій МБРР належать:

- заохочувати «розвиток виробничих умов і ресурсів у менш розвинутих країнах;
- доповнювати приватні інвестиції, забезпечувати фінансові засоби для продуктивних задач, коли недоступний приватний капітал;
- сприяти міжнародній торгівлі й підтримці рівноваги платіжного балансу,

а через заохочення інвестицій – підвищенню продукції, рівня життя й умов праці в країнах-членах;

- надавати позики під «найбільш корисні й найвигідніші проекти»;
- здійснювати свої операції «з урахуванням впливу міжнародних інвестицій на умови ділової активності на території країн-членів».

Найбільша частина кредитів МБРР спрямовується в галузі інфраструктури: енергетику, транспорт, зв'язок. Із середини 80-х років ХХ ст. Банк збільшив частку коштів для сільського господарства (до 20% загального обсягу кредитів), на охорону здоров'я та освіти. Промисловість отримує лише 15% кредитів Банку. Останнім часом МБРР велику увагу приділяє проблемі врегулювання боргу країн, що розвиваються: видає структурні кредити для регулювання структури економіки, оздоровлення платіжного балансу.

Міжнародна асоціація розвитку створена у 1960 р. як філія МБРР. Основна функція – надання пільгових кредитів найменш розвинутим країнам на термін до 50 років зі сплатою 0,75% річних. Кредити МАР слугують для просування товарів промислово розвинутих країн на ринки країн, що розвиваються.

Міжнародна фінансова корпорація (МФК) створена у 1956 р. за ініціативою США для заохочення інвестицій приватного капіталу у промисловість країн, що розвиваються. МФК виконує функції, які дещо відрізняються від функцій МБРР. Корпорація надає кредити високорентабельним підприємствам, але без гарантії уряду. Це відокремлює приватні фірми від державного контролю і слугує інтересам залучення іноземного капіталу в економіку країн, що розвиваються. Іншою особливістю МФК є те, що вона має право безпосередньо здійснювати інвестиції в акціонерний капітал підприємств, що будуються або розширюються, з наступним перепродажем їх акцій приватним інвесторам. Цим МФК сприяє розвитку національних фінансових ринків.

Багатобічне агентство гарантії інвестицій (БАГІ) було засноване в 1988 р. з метою заохочення іноземних інвестицій у країни, що розвиваються, шляхом страхування їх від некомерційних ризиків: відміна конвертованості національної валюти і пов'язаних з цим перешкод у переказі прибутків у країну інвестора; експропріація

майна інвестора, війни, громадські заворушення, зриви контрактів внаслідок урядового рішення. Серед східноєвропейських країн БАГІ та МФК надають пріоритет Польщі і Чехії, які створили найбільш сприятливий клімат для іноземних інвестицій.

Банк міжнародних розрахунків, відомий як Базельський банк, – найсуворіший серед існуючих міжнародних фінансових організацій, створений у 1930 р. із штаб – квартирою у швейцарському місті Базелі. Спочатку статут Банку ратифікували 6 країн: Англія, Бельгія, Німеччина, Італія, Франція, Японія і група комерційних банків США. Ідея створення банку виникла у зв'язку з вирішенням проблеми репараційних платежів Німеччини країнам-переможцям у Першій світовій війні.

Базельський банк організований під егідою «плану Юнга». Відповідно до цього плану Німеччина була зобов'язана укласти позику на ринку приватних кредитів США, а доходи від цієї позики призначалися для погашення репараційних зобов'язань. Отриманими сумами країни переможці погашали свої військові борги перед США. У цьому процесі Банк відіграв роль механізму емісії німецького боргу на приватному ринку. Базельський банк робив розрахунки за боргом і конвертував доходи від боргу у форму репараційних платежів.

У проекті створення банку виникли ідеї розширення його повноважень за межі «плану Юнга» і перетворення його в центр співробітництва між економічними банками. Ця ідея виявилася прийнятною в умовах розпаду і відмови від золотого стандарту. За своїм статутом Банк міжнародних розрахунків зобов'язаний сприяти розширенню співробітництва між центральними банками і забезпечувати умови для здійснення міжнародних фінансових розрахунків. Після II Світової війни цей інститут провів багатосторонні розрахунки між країнами-учасниками «плану Маршала» (плану розвитку післявоєнної Європи).

У період дії Європейського платіжного союзу Банк здійснював розрахунки між країнами-учасницями й операції за дорученням Організації економічного співробітництва й розвитку. Згідно зі своїм статутом Банк проводить широке коло фінансових операцій, купуючи чи продаючи золото в зливках за свій рахунок чи за рахунок центральних банків, приймаючи на збереження золото центральних банків, купуючи і продаючи іноземну валюту й державні цінні папери, приймаючи депозити

центрального банку і депонуючи свої кошти в центральних банках.

Взаємини Базельського банку з комерційними банками обмежені й залежать від згоди центрального банку відповідної країни. Операції Банку строго конфіденційні. Це ще одна причина попиту на його послуги з боку центральних банків ряду країн. Послуги Банку використовувалися після відновлення конвертованості валют країн Західної Європи (у 1958 р.). Зараз Банк міжнародних розрахунків веде дослідження з важливих проблем міжнародних фінансів. Банк має відношення до Європейської валютної системи як агента Європейського валютного фонду, що згодом перетвориться в Європейський центральний банк.

Регіональні банки розвитку і валютно-кредитні організації ЄС. Великі регіональні банки розвитку Азії, Африки та Латинської Америки були створені з метою досягнення економічного співробітництва й інтеграції країн, що розвиваються, подолання їх зовнішньої залежності. У 1949 р. був створений Міжамериканський банк розвитку (МаБР), до складу якого увійшли 27 учасників країн, що розвиваються 16 розвинутих країн цього регіону.

У 1946 р. створено Африканський банк розвитку (АФБР) за участю 50 країн, що розвиваються, та 25 розвинутих країн. В 1966 р. створено Азійський банк розвитку (АзБР), у якому беруть участь 31 країна, що розвиваються та 14 розвинутих країн.

До європейських валютно-кредитних організацій відносяться:

- Європейський інвестиційний банк (ЄІБ);
- Європейський Центральний банк (ЄЦБ);
- Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР).

В 1991 р. створено *Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)*. Ця подія ознаменувала новий етап еволюції міжнародних фінансових інститутів, пов'язаний зі змінами в країнах з ринковою економікою. Завдання ЄБРР: надання допомоги країнам Центральної і Східної Європи на етапі переходу від адміністративно-командної системи господарювання до ринкової економіки, для розвитку якісно нових відносин між Західною і Східною Європою і для сприяння розвитку приватної підприємницької ініціативи в країнах Співдружності незалежних держав.

Принципова новизна цього міжнародного фінансового інституту полягає в комплексному підході до проблеми реформування, у сполученні елементів комерційного банку, банку розвитку та політичних структур. Ухвалюючи рішення про надання допомоги банку оцінює ефективність проекту – як комерційний банк; необхідність і актуальність проекту – як банк розвитку, а остаточне рішення залежить від інтенсивності політичних і економічних перетворень. ЄБРР прагне допомогти країнам з перехідною економікою здійснити структурні й галузеві економічні реформи, розвиваючи конкуренцію, приватизацію і підприємництво з урахуванням конкретних потреб країни, що знаходяться на різних етапах переходу до ринкової економіки.

Банк сприяє розвитку приватного сектору, зміцненню фінансових установ і правових систем, а також створенню інфраструктури, необхідної для підтримки приватного сектору. Виконуючи роль каталізатора змін, ЄБРР заохочує спільне фінансування і прямі іноземні капіталовкладення з приватних і державних джерел, допомагає мобілізувати вітчизняний капітал, забезпечує технічне співробітництво у відповідних областях. Банк тісно співпрацює з міжнародними фінансовими установами (наприклад, з групою Всесвітнього банку) та іншими міжнародними і національними організаціями.

Кожен проект ЄБРР на ранній стадії розробки розглядає з позиції його впливу на навколишнє середовище. Інвестори проекту повинні надати інформацію у формі екологічної оцінки, що включається Банком в угоду про надання кредиту як одна із основних умов. На весь період використання кредитів ЄБРР вимагає гарантії, що зазначені в угоді екологічні заходи виконуються. Отже, ЄБРР сприяє екологічно здоровому і стійкому розвитку в цілому.

9.4. Проблеми зовнішньої заборгованості України, шляхи та механізми їх вирішення

У формуванні та розвитку державного зовнішнього боргу України виділяють 5 етапів:

Перший етап (1992 -1993 рр.): Хаотичність та відсутність узгодженої політики у сфері зовнішніх запозичень; причина початкового державного зовнішнього боргу – залучення позик у рамках кредитних ліній, відкритих під гарантії Кабінету Міністрів України.

Другий етап (1994 – 1995 рр.): Високі темпи зростання зовнішнього боргу, що було зумовлено значною мірою початком освоєння позик міжнародних фінансових організацій (Світового банку, МВФ, ЄБРР); негативний фактор у політиці зовнішніх запозичень – нераціональне використання одержаних коштів, які переважно спрямовувалися на споживання.

Третій етап (1996 – вересень 1998 рр.): Початок залучення зовнішніх комерційних позик. Цей борг складається із трьох основних елементів: 1) позик міжнародних фінансових організацій; 2) комерційних кредитів іноземних банків, фінансово-кредитних та інших установ; 3) позик та кредитних ліній іноземних держав. На 67% від запланованих зменшуються надходження від міжнародних фінансових організацій. Основна причина – гальмування виконання Україною заходів щодо докорінного реформування економіки. Починаючи з 1998 р., не здійснюються грошові платежі на користь Росії в рамках обслуговування державного боргу, що відповідно поліпшує показники відношення обсягу обслуговування боргу до експорту.

Четвертий етап (вересень 1998 – початок 2000 рр.): Розпочався після серпневої фінансової кризи 1998 р.; діють суттєві обмеження вступу України до іноземних ринків капіталів; перманентна загроза настання випадку неплатоспроможності країни та проблема збереження вітчизняної фінансової системи як такої. Основне завдання системи управління державним боргом – забезпечити тимчасовий «перепочинок» у здійсненні платежів з обслуговування та погашення проведення державних боргів (необхідно було мати час для проведення перетворень в економіці). Отримання необхідної відстрочки платежів за своїми зобов'язаннями внаслідок успішної реструктуризації державного боргу; механізм вирішення боргової проблеми був переважно короткостроковим, тактичним.

П'ятий етап (на початку 2000 р. до теперішнього часу): Україна прагне реалізувати на практиці довгострокові механізми вирішення боргової проблеми, пробле-

ма боргового навантаження 2000 – 2002 рр. вирішується за напрямками: а) реструктуризація боргу перед комерційними кредиторами; б) створення умов для надання Україні кредиту від МВФ у рамках програм розширення фінансування що є необхідною передумовою реструктуризації боргу перед Паризьким клубом; в) залагодження проблеми боргу перед Паризьким клубом і Туркменістаном.

Основним кредитором України є МВФ. Вступивши в організацію, Україна одночасно увійшла в структуру Світового банку. Їй виділена квота в 10678 акцій на загальну суму понад 1,5 млрд. дол. США. Валютні наявні внески за членство України в Банку в сумі 7,9 млн. дол. США внесла Голландія, що є країною-піклувальником України в цій банківській структурі. Фінансові ресурси Банк надає Україні на пільгових умовах. Так, кредити МВФ «STF» ТА «STAND-BY» надані Україні на 10 – 15 років, при цьому пільговий період (відстрочка сплати процентних платежів) становить відповідно 4,5 і 3, 25 років. Плата за користування кредитами здійснюється на умовах значно вигідніших, ніж ринкові, процентна ставка нижча за «LIBOR».

За рахунок цих кредитів формувалися резерви НБУ для підтримки стабільності національної валюти і фінансування покриття дефіциту платіжного балансу. Значення кредитів від МВФ полягає в тому, що політика МВФ визначає відповідні дії Світового банку (МББРР) і ЄБРР. Отримання кредитів від МВФ країною з низьким кредитним рейтингом і підвищеним ступенем кредитного ризику створює країні-позичальнику доступ до міжнародного ринку позичкового капіталу.

Від Світового Банку Україна отримала кредитів на загальну суму понад 1,5 млрд. дол. Вони також надавалися на пільгових умовах на термін до 17 років із відстрочкою сплати і ставкою процента за кредит близько 7%. Умовою надання кредитів є проведення ринкових реформ, реструктуризація економіки України, розвиток сільського господарства, вугільної промисловості, металургії. Європейський банк реконструкції та розвитку надав Україні кредитів на суму 350 млн. дол. США.

Залежно від сфер розміщення державних зобов'язань державний борг Може бути внутрішнім і зовнішнім. *Внутрішній державний борг України* складається із заборгованості держави перед юридичними особами, фізичними особами за залиш-

ками вкладів населення, що були централізовані Ощадбанком СРСР, і компенсації за ними, із заборгованості на розміщені державні цінні папери й суми нарахованого доходу за ними, із заборгованості перед банківськими установами України, у тому числі НБУ. Україна вважається державою з невеликою зовнішньою заборгованістю.

Варто знати, що основна маса зовнішніх запозичень – це борги за енергоносії (Росія, Туркменістан), кредити на фінансування бюджетного дефіциту на підтримку платіжного балансу (МВФ, Євросоюз, іноземні банки, єврооблігації), зв'язані кредити під закупівлю товарів (міждержавні й міжурядові угоди).

Особливості зовнішнього боргу України, збереження його розміру на нинішньому рівні, а тим більше його нарощування є надзвичайно обтяжливим і більше того – небезпечним для економіки держави.

Реалізація впродовж 2004 – 2011 рр. цілей та завдань політики сталого економічного зростання, як і економічної безпеки загалом, значною мірою залежатиме від здійснення послідовної політики обмеження боргової залежності держави, зокрема зовнішньої, та суттєвого підвищення ефективності управління державним боргом України. Погашення зовнішнього боргу проводиться в трьох з трьох основних джерел: із бюджету, за рахунок золотовалютних резервів, приватизації власності, із нових запозичень.

За існуючими розрахунками, загальна сума платежів лише за державним зовнішнім боргом з урахуванням вартості їхнього обслуговування на 2004 – 2011 рр. складе близько 13,7 млрд. дол. США (платежі уряду -11, 8 млрд. дол., НБУ – 1,9 млрд. дол. щорічно). При цьому зовнішні запозичення Очікуються на середньорічному рівні 1, 2 млрд. дол. США (Таблиця 9.3).

**Планові розрахунки фінансових зобов'язань за державним боргом
до повного їх погашення**

Роки	Усі	Внутрішній борг	З нього		Зовнішній борг	З нього	
			обслуговування	погашення		обслуговування	погашення
2005	2151,73	641, 68	122, 47	519, 21	1510, 05	378, 15	1131, 90
2006	1945, 87	529, 30	97, 35	431, 95	1416, 56	303, 17	1113, 39
2007	1534,71	517, 23	76, 20	441, 03	1017, 48	230, 06	787, 42
2008	1079,86	447, 97	45, 51	402, 46	631, 89	205, 10	246, 79
2009	1087, 44	447, 01	55, 57	391, 44	640, 43	188, 83	451, 60
2010	1081, 81	477, 14	67, 07	410, 07	604, 67	172, 07	432, 61
2011	629,75	47, 06	25, 97	21, 09	582, 69	156, 52	426, 17
2012	595, 19	45, 94	24, 88	21, 06	549, 55	140, 93	408, 62
2013	1523, 19	44, 88	23, 82	21, 06	1478, 31	88, 52	1389, 79
2014	305,22	43, 83	22, 77	21, 06	264, 39	38, 45	222, 94
2015	299, 37	42, 71	21, 68	21, 03	256, 66	32, 27	224, 39

Джерело: Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» /Авторський колектив: А. С. Гальчинський, В. М. Геець та ін.; Нац. Інститут стратегічних досліджень, Ін-т економічного прогнозування НАНУ, К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – С. 216.

Передбачається, що у 2004 – 2011 рр. посилюватиметься навантаження на золотовалютні резерви НБУ через зростання частки платежів з погашення та обслуговування зовнішнього боргу. За умов дотримання прогнозних показників макроекономіки уряду та згідно з прогнозом платіжного балансу України міжнародні резерви НБУ протягом 2004 – 2011 рр. щорічно зростатимуть в середньому на 887,5 млн. дол. США

Розв'язання проблеми погашення зовнішньої заборгованості України це прояв здатності уряду, його економічної програми стабілізувати соціально – економічну ситуацію в країні; провести конструктивний діалог і заручитися політичною та фінансовою підтримкою світового співтовариства та міжнародних фінансових організацій. Напрямом такої співпраці є реструктуризація зовнішнього державного боргу України перед її основними кредиторами. Основними шляхами зменшення зовнішнього державного боргу є списання боргу, сек'ютеризація і обмін боргів на акції на-

ціональних підприємств.

Списання боргу. Якщо зобов'язання країни перевищують її очікувану платоспроможність, зовнішній борг виступає як пропорційний податок. Тому що додаткові доходи держави спрямовуються не власним громадянам, а кредиторам. Це знижує стимули зусиль держави щодо поліпшення економічної ситуації. Уряд менш зацікавлено проводить жорстку економічну політику, яка передбачає непопулярні заходи. Адже, при цьому, основна частина дивідендів від таких дій все одне піде кредиторам. Крім того, надлишковий борг негативно вплине на добробут громадян через збільшення ефекту «інвестиційного витіснення».

Викуп боргу. Якщо країна – боржник має у своєму активі досить значні обсяги золотовалютних резервів чи має можливість активно їх нарощувати за рахунок стимулювання експортних галузей, можна дозволити позичальнику самостійно викупити власні борги на відкритому ринку. Це дає змогу на ринкових умовах скоротити загальний обсяг державного боргу без прийняття кредиторами будь – яких узгоджених рішень.

Сек'ютеризація. В цьому випадку країна-боржник емітує нові боргові зобов'язання у вигляді облігацій, які або безпосередньо обмінюються на старий борг, або опосередковано, коли отримані від емісії кошти спрямовуються на погашення вже існуючих боргів. Якщо нові папери торгуються на ринку з меншим дисконтом, така операція приведе до скорочення загального обсягу заборгованості. Останнім часом найбільшого поширення набула сек'ютеризація банківських боргів, тобто обмін зобов'язань перед банками-кредиторами на облігації.

Подібна схема реструктуризації може бути реалізована на добровільній основі тільки у тому випадку, коли нові зобов'язання визнаються пріоритетними щодо старих боргів. В іншому разі очікувані платежі за старим боргом еквівалентні платежам за новим, який торгуватиметься з таким самим дисконтом, як і новий. Така операція веде до скорочення загального обсягу заборгованості. Останнім часом найбільшого поширення набула сек'ютеризація банківських боргів, тобто обмін зобов'язань перед банками-кредиторами на облігації.

9.5. Законодавча база і її використання

В системі міжнародного економічного права кредит (позика), у тому числі й міжнародний, розглядається як інститут торгового права. Це пояснюється тим, що трансфери фінансових коштів, в основному обслуговують торгівельну систему; кредит, з юридичної точки зору, особливо комерційний, може розглядатися як вид торгівельної угоди, тому що позичальник ніби «купує» у кредитора гроші з конкретним терміном їх повернення, на певних умовах. Повернення боргу може бути оговорено в іншій валюті, ніж отримана позика, або ж може бути погашена товарами, послугами тощо. Кредит може бути спрямований тільки на конкретні цілі, у тому числі й політико-стратегічні.

Отже, розуміння міжнародного кредиту як торгівельної угоди підкріплюється тим, що національні системи торгівельного (комерційного) права розглядають регулювання кредитних операцій у числі торгових. За сучасних умов традиційний банківський кредит, у тому числі й міжнародний, набув нових якостей видового характеру. Новими є складні форми об'єднань кредиторів у пули та синдикати, а також стандартизовані форми договірних відносин позичальника і кредитора. Нові як і традиційні види кредитів за участі комерційних банків та промисловців регулюються національним банківським і громадським законодавствами тих чи інших країн. Так само регулюються й кредити, коли позичальником виступає держава. Безумовно, кредити надаються державою-кредитором під певне забезпечення або ж під гарантії третьої держави.

Останнім часом держави переорієнтувалися на отримання кредитів від приватних комерційних банків. Це пояснюється тим, що:

По-перше, накопичення величезних фінансових ресурсів комерційними банками створює у них зацікавленість у тому, щоби отримувати гідні відсотки від їхнього обороту.

По-друге, будь-яка, навіть, «найбідніша» держава не може бути абсолютно бідною. У випадку відмови держави від своїх імунітетів, у банка-кредитора, в разі неповернення боргів є можливість отримати борги за судовими рішеннями національ-

них судів, у тому числі й шляхом накладання арешту на закордонне майно держави - боржника.

По-третє, для держави-позичальника отримання міжнародних кредитів від комерційних банків є більш привабливим за отримання кредитів публічно-правового характеру від інших держав або від міжнародних фінансових установ. Тому що такі кредити, як правило, мають умовний цільовий характер; їхнє одержання зв'язано із наданням попередніх доказів необхідності кредиту, здійсненням контролю за використанням кредиту тощо. Кредитам, що надаються однією державою іншій державі, завжди притаманний цільовий характер і цей кредит часто за різних параметрів вигідніший для держав-кредиторів, ніж для держав-позичальників.

Кредитні відносини публічно-правового характеру, тобто відносини між суб'єктами міжнародного права, практично незмінно є цільовими й передбачають додержання певних умов. Такі кредити переслідують, як правило, такі цілі: підтримка та розвиток експорту країни-кредитора й відповідне підвищення зайнятості в державі; панування на іноземному ринку і його завоювання для своїх експортерів; часто такі кредити надаються для будівництва крупних промислових об'єктів силами країни-кредитора. Зазначені кредити, зазвичай, обумовлюються обов'язками закупівлі товарів та послуг в країні, яка надала міжнародний кредит.

Збереження політичної, економічної, культурної присутності країни-кредитора в країні-позичальниці. Політична і стратегічна прив'язка країни-позичальниці до країни-кредитора. Часто за рахунок таких кредитів (іноді навмисно за умов недовіри) відбувається постачання зброї до країни-боржника. Нерідко кошти призначаються на підтримку й зміцнення в країнах-позичальницях політичних режимів. Які є бажаними для країн-кредиторів. Це було особливо актуальним за часів «холодної» війни як з боку Радянського Союзу, так і з боку США та їхніх союзників.

Надання кредитів як державами, так і міжнародними організаціями з гуманітарних причин у випадках стихійних лих, голоду, військових дій та інше. Якщо такі «кредити» надаються безкоштовно. То юридично вони повинні розглядатися як подарунки й виходять за межі міжнародного економічного права.

Особливе місце посідають кредити для заохочення економічного прогресу

країн, що розвиваються з боку промислово розвинених держав, і в рамках програм надання допомоги міжнародними економічними та фінансовими установами. За своїм змістом ці кредити змішаного політичного, економічного, соціального й гуманітарного призначення. Ці кредити є важливими не тільки для країн, що розвиваються, а й для країн розвинених.

Кредити, які надаються державами одна одній, юридично не підпадають під регулювання. Вони спираються, по-перше, на загальновизнані принципи міжнародного права, у тому числі закріплені в Уставі ООН та інші правові акти універсального характеру. По-друге, найголовнішою правовою базою цих кредитів є відповідні двосторонні, значно рідше – багатосторонні кредитні угоди, або відповідні умови, які містяться в міжнародних договорах більш широкого діапазону (договори про дружбу, співробітництво й економічну взаємодопомогу; двосторонні угоди про торговельно-економічне співробітництво тощо). Рекомендаційно-факультативного значення набувають й деякі умови резолюцій ООН, наприклад, Хартія про економічні права і зобов'язання держав 1974 р. а також такі документи, як Заключний акт наради з безпеки й співробітництва в Європі та інше.

Кредити, які надаються в рамках спеціалізованих фінансових установ, таких як МВФ, Всесвітній банк (включаючи його філії), ЕБРР та інші, на відміну від міжнародних кредитів підпадають під системне правове регулювання відповідних установ, що мають спеціальний характер.

МВФ здійснює регулювання фінансової допомоги засобами кредитування в рамках свого кредитування. Кредити по лінії МВФ є лише його допоміжною функцією, яка за мету має головні цілі МВФ – стабілізацію та конвертованість валют. Первинним видом допомоги згідно Уставу МВФ були так звані транші – угоди («золоті транші», «резервні транші»). Суттю таких операцій є отримання від фонду (купівля) іноземної валюти з оплатою у своїй національній валюті з наступним викупом своєї валюти шляхом внесення конвертованої валюти.

Ця операція трактувалася не як позика, а як продаж із правом викупу. «Резервні транші» видавалися майже автоматично, не потребуючи додержання позичальником будь-яких особливих умов. Наведена форма транш – угод виявилася неефе-

ктивною, тому в 1952 році вона поступилася так званим угодам «стенд бай» (stand by arrangements). Тепер ця угода уже кредит(так званий «кредитний транш»), який отримують на основі «кредитної лінії» протягом певного часу й визначеними частками (траншами) в загальній сумі фінансової допомоги.

Стенд бай оформлюється, як правило, двома документами: по – перше, угодою із переліком певних стандартних умов (цілі, терміни, обсяги. Обов'язки), по – друге, «лист про наміри» (меморандум) від міністерства фінансів або управляючого центральним банком країни – члена МВФ з означеними зобов'язаннями зі здійснення фінансової політики країни – позичальника. На відміну від так званого «резервного траншу» отримання кредиту «стенд бай», як і інших «кредитних траншів» передбачає, зазвичай, виконання певних умов, у тому числі :

- надання у загальному виді доказів потреби у кредиті та його використання з метою, яка відповідає уставу Фонду;
- кредит не повинен перевищувати 200 % квоти держави у капіталі Фонду (за мінусом частки в національній валюті у межах квоти);
- особливі умови, які можуть бути запропоновані фондом, враховуючи загальну політику цієї організації; виходячи із стану валютних резервів й платіжного балансу держав, у валюті яких надається кредит тощо. Ці умови з'ясовуються та обговорюються на зустрічах-переговорах між Фондом і країною-позичальницею та можуть бути достатньо жорсткими.

Обмеження часу на погашення кредиту складає 3 – 5 років. Разом з тим, враховуючи особливості соціально-економічного стану держав на момент звернення до Фонду, Устав МВФ дозволяє надавати «кредитні транші» без обговорення особливих умов. Наприклад, значні поступки, до речі, з обсягів кредитів, надавалися у зв'язку з катастрофічними фінансовими кризами у Мексиці(1995 р.), в Південній Кореї, Індонезії та в Таїланді (1997 р.), а також У 90-ті роки ст. при наданні кредитів незалежним державам, сформованим на тлі розпаду СРСР. Ці кредити надавалися для сприяння переходу нових суверенних держав до ринкової економіки.

В цілому, політика, яку проводить МВФ з підтримки соціально – економічного розвитку країн – членів є достатньо гнучкою, здатною до змін й пристосувань у

зв'язку з реальним станом країни, що звертається по допомогу.

Відносини МВФ з країнами, що розвиваються та країнами з трансформаційною економікою здійснюються такими особливими механізмами:

1. *Механізм компенсаційного фінансування* («компенсаційне фінансування коливань експорту»). Цей механізм застосовується Фондом з 1963 р. й переслідує мету надання допомоги державам, які відчують ускладнення з платіжним балансом внаслідок падіння доходів від експорту в результаті нестабільності цін на сировину або ж внаслідок природних катастроф. За таких випадків МВФ може надавати кредити на компенсації втрат від експортної виручки у межах 105 % квоти держави в Фонді.

Зазначений механізм було відпрацьовано в 1975 р. у вигляді системи «Стабекс» (стабілізація експорту) і в межах наступної Ломейської конвенції, яка спрямована на періодичне пере підписання угод у межах регіонального співробітництва між ЄС та країнами так званого регіону АКТ (країни Африки. Карибського басейну і Тихого океану, які раніше були колоніями держав – членів ЄС). В 1979 р. такий механізм використовувався на компенсацію втрат падіння доходів від туризму й від переказів до країни заробітків робочих-мігрантів (тобто у сфері послуг). У 1981 р. такого роду механізм застосовувався для компенсації втрат від експорту зернового експорту (до 85 % квоти держави в Фонді).

2. *Механізм розширеного кредитування (EFF)* застосовується з 1974 р. у відносинах з країнами, які відчують ускладнення структурного характеру, що негативно впливають на платіжний баланс. За цих умов кредити можуть надаватися у розмірах до 140 % квоти даної держави й на терміни від 4 до 10 років, але ж їхнє надання пов'язане із особливо жорсткими вимогами : обов'язкового надання Фонду деталізованої програми і планів з подолання труднощів, щорічна звітність перед Фондом про результати здійснення цих планів. Додержання цих вимог й отримання позитивних результатів надає можливість подовження терміну погашення кредитів до трьох і більше років.

Механізм політики розширеного доступу. Використовується з 1981 р. Кредит надається у разі тривалих порушень платіжного балансу, коли його дефіцит значно

перевищує квоту даної держави в капіталі МВФ.

Механізм структурного врегулювання (FAS), діє з 1986 р., застосовується приблизно до 60 країн з низькими доходами й з тривалими порушеннями платіжного балансу, для виправлення яких необхідні макроекономічні заходи середньострокового характеру. Термін погашення цього кредиту до 10 років під 0,5 % річних, розміри допомоги у межах 47% квоти країни. Прогресивність цього механізму в тому, що програма структурного врегулювання економіки держави-позичальника розробляється разом із службами МВФ й розрахована на 3 роки. Цьому кредиту притаманні особливо пільгові умови, що робить його більш схожим за умовами на ті, які використовує Міжнародна асоціація розвитку (МАР), що створена під егідою МБРР спеціально для надання допомоги найбіднішим країнам, що розвиваються.

Механізм підсиленого структурного регулювання (FASR) діє з 1987 р. Умови фінансування цього механізму схожі з механізмом FAS, але ж розміри кредиту можуть досягати 150 % квоти у Фонді держави – позичальниці. А у виключних випадках до 350 %. Цей механізм спирається на тісну співпрацю МВФ і МБРР. За рахунок спеціальних внесків (позик і дарувань) держав-членів МВФ, відбувається підсилене структурне урегулювання економіки країни-позичальниці. Остання повинна надати фонду рамковий документ з економічної політики на 3 роки, який повинен вміщувати рішучі та реальні заходи щодо підвищення економічного зростання і укріплення платіжного балансу, які були б прийнятними у соціальному та політичному відношенні.

Механізм додаткового резерву (FRS) використовується з 1997 р. Його створення відбулося під впливом подій дефолту в Південно-Східній Азії та призначено для подолання надзвичайних криз платіжного балансу й пов'язаним із цим масштабним відпливом капіталів з країн. Кредит повинен бути реалізований протягом одного року, а повернений протягом 1 – 1,5 років після отримання.

МВФ за деяких особливих обставин використовує тимчасові кредитні механізми:

1. Система «рециклювання нафтодоларів» (1975 р.) діє під час нафтової кризи у разі стрибка цін на нафту.

2. Механізм системних перетворень діє з 1993 – 1994 рр. щодо надання допомоги країнам центральної та Східної Європи в умовах трансформації економіки.

3. Інші тимчасові кредитні механізми.

Таким чином, МВФ здійснює міжнародний контроль конвертованості валют, що передбачено статтею ІІІ уставу МВФ, згідно з якою жодна держава-член Фонду не може без погодження МВФ обмежувати конвертованість валюти відносно поточних розрахунків. Фонд використовує вищерозглянуті механізми з метою сприяння стабілізації валютних курсів й забезпечення конвертабельності. МВФ сприяє проведенню концептуальної політики кодексу сумлінної валютної поведінки. Однак, слід пам'ятати, що система МВФ ще дуже недосконала. З метою подолання недоліків діяльності необхідно:

– Реформувати валютну систему МВФ, щоби посприяти здійсненню основних цілей досягнення стабільності валютних курсів і повної конвертованості валют в інтересах забезпечення розрахунків з торгівельних угод. Слід чітко розмежувати функції МВФ і інших міжнародних фінансових організацій. Фактично Фонд перетворився на організацію, що надає фінансову допомогу країнам, що розвиваються, хоча це й не було його основною метою.

– Позбутися політики «подвійних стандартів». МВФ часто відносно країн, що розвиваються застосовує особливі преференції(пільги).

– Підвищити значення фінансової допомоги МВФ. Значно поширилися випадки отримання кредитів, навіть, на підтримку платіжного балансу не в Фонді, а у приватних комерційних банках. До речі, останні намагаються надавати кредити на таких же умовах, що й Фонд, погоджуючи із ним стабілізаційну програму. Однак, за цих умов МВФ виступає в ролі неформального учасника угод.

– Врегулювати функціональну конкуренцію між МБРР і ЄБРР. Часто виконання МВФ функцій кредитування ускладнюється «конкуренцією» з боку МБРР і ЄБРР. Необхідно врегулювати таку функціональну конкуренцію та доцільно зосередити функції кредитування в одному міжнародному центрі або чітко визначити функції кожної міжнародної установи.

МВФ повинен створити «сприятливі умови щодо гармонічного розширення й

розвитку міжнародної торгівлі» (стаття LIII Уставу МВФ). Багатосторонність умов торгівлі, що забезпечено СОТ, повинна доповнюватися багатобічною системою розрахунків, а це потребує стабілізації міжнародної валютної системи. Фонд повинен докладати максимальних зусиль щодо подолання означених недоліків його діяльності. Це посприє вдосконаленню роботи МВФ та значно підвищить його авторитет у світовому співтоваристві. Серед братніх установ МВФ можна виокремити МБРР, МФК, МАР, БАГІ. Міжнародний банк реконструкції та розвитку(МБРР) створено для надання цільової фінансової, кредитної допомоги країнам-членам щодо здійснення ними конкретних проектів і програм промислового, аграрного, інфраструктурного розвитку.

Однак, невдовзі після його створення з'ясувалося, що діяльність МБРР, в основному, спрямована на фінансову підтримку економічного добробуту країн, що розвиваються. Поряд із цим виникла необхідність у кредитуванні не тільки держав (що передбачено статутом МБРР), а й безпосередньо приватного сектора. Це посприяло створенню в МБРР підрозділу (філії), який виконував означені функції. В 1956 р. виникла Міжнародна фінансова корпорація (МФК). Вона є юридично й фінансово самостійною філією МБРР зі статусом спеціалізованої установи ООН. Корпорація працює на комерційній основі. Джерелами фінансування МФК є:

- внески країн-членів у статутний капітал;
- кредити, що отримані від світового банку та на міжнародних фінансових ринках;
- відрахування від власних прибутків тощо.

У 1960 р. було створено ще одне дочірнє підприємство МБРР Міжнародну асоціацію розвитку(МАР). Основна задача МАР надання допомоги найбільш біднішим країнам, що розвиваються шляхом доступу до кредитів не тільки самих держав, а й приватних підприємств. Кредити надаються для піднесення економіки та рівня життя на термін 35 – 50 років, без сплати процентів. Джерелами фінансування МАР є відрахування від прибутків МБРР. Внески держав-членів та внески найбагатших

країн світу. В 1988 р. було створено ще одне дочірнє підприємство МБРР Багатостороннє агентство з інвестиційних гарантій (БАГІ): більш детальну інформацію : див. у темі 5.

9.6. Література

1. Вахненко Т. Моделювання макроекономічних факторів зовнішніх запозичень та їх впливу на розвиток економіки України. // Економіка України. – 2007. – №6. – С. 12 – 38.
2. Вельяминов Г. М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. М.: Волтер / Клувер, 2004. – 727 с.
3. Волгина Н.А. Международная экономика: учеб. пособие / Волгина Н.А. - М.: Eksmo education, 2006. – 734с.
4. Круглик С., Єременко О. Міжнародний валютний фонд перед новими викликами // Вісник НБУ, березень 2008. – С. 8 – 13.
5. Матвієнко І.В. Банківське інвестиційне кредитування //Фінанси України.- 2005. – № 12. – С. 128 – 132.
6. Пересада А. А., Майорова Т. В. Інвестиційне кредитування: Навч. Посібник К.: КНЕУ, 2002. – 271с.
7. Полозенко Д.В. Банківська система України в умовах функціонування іноземних банків //Фінанси України. –2006.– № 5. – С. 91 – 94.
8. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції: Підручник. К.: ЦНЛ, 2003. – 616 с.
9. Таряник О.М., Тітенкова М.В.Кредитування підприємств міжнародними фінансово-кредитними інститутами //Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 50 – 58.
10. Шелудько Н. Актуальные проблемы банковского кредитования инвестиций в Украине //Экономика Украины. – 2005. – № 7.– С. 36 – 41.

9.7. Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність міжнародного кредиту.
2. Поясніть необхідність, доцільність існування міжнародних кредитних відносин.

Проаналізуйте специфіку сучасних кредитних відносин.

3. Визначте основні форми міжнародного кредиту.

4. Поясніть можливості найефективнішого використання кожної з них. Наведіть приклади.

5. Охарактеризуйте нові форми міжнародного кредиту та доцільність їхнього використання.

6. Проаналізуйте принципи міжнародного кредиту.

7. Охарактеризуйте інституціональну структуру забезпечення міжнародного кредиту.

8. Охарактеризуйте основні міжнародні фінансові центри, проаналізуйте їх функції.

9. Проаналізуйте проблеми зовнішньої заборгованості України, шляхи та механізми її вирішення.

9.8. Практикум

1. Розкрийте сутність міжнародного кредиту.

2. Поясніть необхідність, доцільність існування міжнародних кредитних відносин. Проаналізуйте специфіку сучасних кредитних відносин.

3. Визначте основні форми міжнародного кредиту.

4. Поясніть можливості найефективнішого використання кожної з них. Наведіть приклади.

5. Охарактеризуйте нові форми міжнародного кредиту та доцільність їхнього використання.

6. Проаналізуйте принципи міжнародного кредиту.

7. Охарактеризуйте інституціональну структуру забезпечення міжнародного кредиту.

8. Охарактеризуйте основні міжнародні фінансові центри, проаналізуйте їх функції.

9. Проаналізуйте проблеми зовнішньої заборгованості України, шляхи та механізми її вирішення.

Тести

1. «Країна живе в борг» за умови:

- а) активного сальдо торгового балансу;
- б) пасивного сальдо торгового балансу;
- в) активного використання офіційних валютних резервів країни;
- г)) пасивного сальдо торгового балансу та не використання офіційних валютних резервів;
- д) правильна відповідь відсутня.

2. «Країна виробляє більше ніж споживає» за умовами:

- а) збільшення зовнішнього боргу країни;
- б) збільшення зовнішнього боргу країни;
- в) від'ємного сальдо торгового балансу;
- г) позитивного сальдо торгового балансу;
- д) правильна відповідь у п. б, г, д.

3. Визначте функції, які виконують банки:

- а) надання позик промисловим підприємствам;
- б) емісія грошей;
- в) зберігання золотого запасу держави;
- г) всі відповіді неправильні;
- д) правильні відповіді у п. а, б, в.

4. Із перелічених функцій центрального банку назвіть ту, яку він не виконує:

- а) регулювання грошового обігу в країні;
- б) надання кредиту юридичним особам та фізичним особам;
- в) емісія грошей;
- д) усі відповіді неправильні.

5. Міжнародний кредит це:

- а) позика капіталу в товарній або грошовій формі, яка надається кредитором одній країні дебітору іншої країни;
- б) цінні папери, що переходять з однієї країни до іншої;
- в) безкоштовно пропоновані товари й послуги для погашення боргу;

г) позика капіталу в вигляді прямих іноземних інвестицій.

Задачі

1. Припустимо, що між країнами А і Б здійснюється вільна міграція капіталу. Номінальна процентна ставка за внутрішніми кредитами у країні А складає 14%, а в Б -9%. Рівень інфляції відповідно дорівнює 8 і 3%. В якому напрямку буде мігрувати капітал? Поясніть, як зміняться напрямки руху капіталу, якщо рівень інфляції у країні А зменшиться до 5%.

Проблеми

1. Проведіть порівняльну характеристику функцій основних міжнародних фінансових центрів: позитивні моменти та недоліки. Зробіть пропозиції щодо вдосконалення діяльності міжнародних фінансових центрів, доведіть їх доцільність.

2. Проаналізуйте проблеми зовнішньої заборгованості України. Покажіть можливі шляхи їх подолання.

3. Кредити з Чехії надаються клієнтам з України для цільового фінансування імпорتنих контрактів на закупівлю машин, обладнання технологічних ліній, вантажного й спеціалізованого транспорту, а також будь-яких послуг чеського й європейського походження на термін від двох років. Мінімальна сума кредиту складає 100 тис. дол. США (або еквівалент у євро чи англійських фунтах стерлінгів). Кредит надається у валюті, в якій підписано імпорتنий контракт, процентна ставка за кредитом розраховується на підґрунті фіксованої базової процентної ставки комерційного кредиту (CIRR), тобто мінімальної процентної ставки, за якої здійснюється фінансування експортних контрактів банками Євросоюзу.

Ризики страхуються Державною чеською компанією по гарантіям страхування експорту (Export Guarantee and Insurance Corporation). Свої привабливості має й кредитування німецького банку «АКА». Банк фінансує інвестиційні проекти, які передбачають придбання обладнання, техніки, механізмів, товарів і послуг, що виготовлені в країнах ЄС. Кредити надаються на термін від 5 років. Мінімальна сума кредиту складає 500 тис. євро або 1 млн. дол. США. Процентні ставки розраховуються на підґрунті ставок LIBOR/EUR/BOR і маржі банку «АКА».

Ризики страхуються експортною кредитною агенцією EUZER HERMES. Заставою забезпеченості кредитних ліній можуть бути: нерухомість, устаткування, транспортні засоби, товари тощо. Єдине обмеженням отримання цих кредитів, тобто не кредитування, здійснюється, якщо купуються товари за кордоном з метою їхнього наступного перепродажу. Кредитуються лише інвестиційні плани підприємств. Передача придбаної техніки, обладнання та транспорту іншому користувачу можлива лише на умовах лізингу. Погашення кредитів здійснюється рівними послідовними траншами кожних півроку.

Проведіть порівняльний аналіз кредитів Чехії та Німеччини: переваги, недоліки.

4. Не дивлячись на усі привабливості іноземних кредитів названих в попередній проблемі, ці кредити підприємствами Харкова не були придбані й використані. Проаналізуйте ймовірні причини цієї ситуації. Зробіть пропозиції щодо пом'якшення й ліквідації негативних моментів та поширення використання такого роду кредитів юридичними суб'єктами України.

5. Проаналізуйте основні функції міжнародних фінансових організацій, визначте позитивні моменти та недоліки. Зробіть пропозиції щодо вдосконалення діяльності основних міжнародних фінансових організацій, обґрунтуйте їх.

ГЛАВА 10. СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК

План

10.1. Сутність світового фінансового ринку, його основні функції та структура.

10.2. Міжнародний валютний ринок.

10.3. Світовий ринок цінних паперів: місце та функції. Державне регулювання фондового ринку України.

Основні терміни

Акції – інтернаціональні розміщення свідоцтв про власність.

Валютний арбітраж – використання різниці в котируванні на міжнародних

та національних валютних ринках, тобто в тому, щоб купити валюту в одному місці дешевше, а в іншому продати дорожче.

Валютний ризик це небезпека втрат при здійсненні валютних операцій.

Валютний ринок – це ринок, на якому здійснюються валютні угоди, тобто обмін валюти однієї країни на валюти іншої країни за певним валютним курсом.

Грошовий ринок – система відносин попиту і пропозиції фінансових ресурсів, що надаються на короткостроковий термін.

Економічний валютний ризик пов'язаний зі змінами вартості компаній, що відбувається внаслідок зміни обмінних курсів.

Емітент – це юридична особа, яка від свого імені випускає цінні папери та приймає на себе виконання обов'язків, визначених умовами їх випуску.

Єрвалюти – це конвертовані валюти, в яких банки здійснюють безготівкові операції між межами країн – емітентів цих валют.

Єррооблігації – боргові зобов'язання, що випускаються позичальником при отриманні довгострокової позики на єрринку.

Єрринок – це частина світового ринку, на якій операції з різноманітними фінансовими інструментами здійснюються в єрвалютах.

Іноземні облігації – цінні папери, які розміщуються позичальником в іншій країні, але в своїй національній валюті.

Конвертовані облігації – вид облігацій, які за певних умов можна обміняти на акції компанії-боржника за попередньо встановленим курсом.

Кредитний ринок – це ринок, де грошові ресурси рухаються на принципах поверненості, терміновості, платності й гарантованості;

Міжбанківський валютний ринок – це ринок, на якому залучаються тимчасово вільні грошові ресурси кредитних закладів і розміщуються у формі міжбанківських депозитів на короткі строки (1,3,6 місяців, до 1-2 років);

Облігації з плаваючою процентною ставкою – ставка за облігаціями змінюється залежно від зміни відсотка на ринку.

Облігації з індексованим відсотком – ставка прив'язується не до позичкового відсотка, а до індексу цін на відповідні товари.

Облігації з нульовим відсотком – доход за облігацією отримується не щорічно, а лише один раз, при викупі облігацій.

Обліковий ринок – це ринок, на якому основними інструментами є казначейські й комерційні векселі та інші види короткострокових зобов'язань.

Операційний валютний ризик це ризик. Коли майбутні платежі або отримані кошти мають бути використані у валюті, майбутня вартість якої не визначена.

Опціон – контракт, що дає право, але не зобов'язання, покупцю за певну плату купити або продати на основі стандартного контракту валюту в певний день за фіксованою ціною.

Перерахований валютний ризик належить до операцій переведення фінансових звітів компаній з однієї валюти в іншу.

Прямі форварди – угоди з обміну двома валютами на основі контрактів, що передбачають розрахунки після двох робочих днів і більше(тиждень, місяць, тощо до одного року). Вигідність цієї угоди забезпечує форвардна знижка з націнки.

Ринкова ціна акцій це ціна, за якої попиті пропозиція дорівнюють одне одному.

Ринок цінних паперів –це ринок, на якому відбувається купівля й продаж фінансових зобов'язань і, таким чином, здійснюється процес інвестування.

Світовий фінансовий ринок – система відносин попиту і пропозиції щодо фінансового капіталу, що функціонує у міжнародній сфері в якості покупних та платіжних засобів, кредитів, інвестиційних ресурсів.

Своп – угоди – передбачають обмін певною кількістю двох валют і зворотній обмін такою самою кількістю валюти на узгоджену дату в майбутньому.

Сек'юритизація – тенденція переходу грошових коштів із своїх традиційних форм. Таких як заощадження, готівка, депозити тощо, у форму цінних паперів.

Угоди спот – обмін валютами на основі простих стандартизованих контрактів з розрахунками за ними протягом двох робочих днів. За цією формою здійснюється переважна кількість обміну валют.

10.1. Сутність світового фінансового ринку, його основні функції та структура

Глобалізація та інтернаціоналізація світової економіки сприяє розвитку міжнародних *валютно - фінансових відносин*, які є сукупністю економічних відносин, пов'язаних з функціонуванням грошей як світових грошей. Функцією світових грошей є обслуговування зовнішньої торгівлі, послуг, міграції капіталів, інвестицій, позик та субсидій, науково-технічного обміну, туризму, державних та приватних грошових переказів.

На національному рівні валютно-фінансові відносини охоплюють сферу національної валютної системи, організація якої визначається внутрішнім валютним законодавством. Вона характеризується: національною валютною одиницею, складом офіційних золотовалютних резервів, паритетом національної валюти і механізмом формування валютного курсу; умовами конвертованості валюти, валютними обмеженнями, порядком здійснення зовнішньоекономічних розрахунків тощо. Побудова національної валютно-фінансової системи почалась з набуття Україною незалежності і вона постійно удосконалюється в напрямку узгодження розбіжностей з міжнародною валютною системою.

Міжнародні фінанси в сучасних умовах являють собою міжнародні економічні відносини, які обумовлюють формування, розподіл, перерозподіл та використання як централізованих, так і децентралізованих коштів з метою використання їх для розширеного відтворення, стимулювання життєдіяльності та виконання функцій накопичення грошових доходів у суб'єктів господарювання різних країн і забезпечення виконання завдань, покладених певною державою.

Функціонування міжнародної фінансової системи забезпечується функціонуванням грошової системи, основною складовою якої є гроші. Гроші це категорія, яка поглибила протиріччя товарного виробництва, тобто протиріччя між споживчою вартістю та вартістю. Гроші зі своєю появою стали виразом споживчої вартості всіх товарів через свою вартість. Особливість грошей полягає в тому, що це є товар, що стихійно виокремився, тобто особ-

ливий вид товару, який виступає в ролі загального еквівалента, є кількісним показником, який визначає обмінну вартість продукту або послуг, що знаходяться в різних формах (товарній або грошовій), тобто ціну.

Сутність грошей виявляється в їх функціях, які є вираженням внутрішнього змісту грошей. Функціями грошей є здійснення міри вартості, засобу обігу, засобу платежу, засобу накопичення і заощадження, виконання функції світових грошей. У світі існують два види грошей: дійсні гроші та знаки вартості (або замітники дійсних грошей). Якщо дійсні гроші відповідають реальній вартості, тобто вартості металу, з якого вони зроблені (золото, срібло тощо), то замітники, як правило, складаються з паперових та кредитних грошей. Кредитні гроші виступають як векселі, банкноти, чеки, електронні гроші, кредитні картки.

Усі товари, послуги, природні ресурси, здатність людей до праці набули грошової форми, яка перетворюється на грошовий капітал, або самозростаючу вартість. Грошовий оборот встановлює кількість грошей, необхідну для виконання ними функцій засобів обігу і засобів платежу.

Грошова система являє собою грошові відносини, які склались на національному ринку і визначені законодавчо. У сучасному світі *грошові системи*, маючи свої національні особливості, набули також і багато спільних рис, серед яких можна виділити: грошові одиниці, масштаби цін, види грошей, які є узаконеним платіжним засобом, емісійну систему, державні органи регулювання грошового обігу.

Відмінності фінансів від грошей полягають як в їхньому змісті, так і у виконуваних ними функціях. Якщо гроші є загальним еквівалентом, за допомогою якого можна оцінити витрати, пов'язані з будь-яким видом діяльності, то фінанси виконують роль інструменту, за допомогою якого здійснюється контроль за використанням грошових коштів, розподілом та перерозподілом ВВП та національного доходу (НД).

Сутність фінансів виявляється у виконанні ними двох основних функцій: розподільної (яка полягає у створенні так званих первинних, або основних доходів) та контрольної (яка проявляється у контролі за розподілом ВВП та його цільовими витратами). Виділяють також регулюючу функцію фінансів, пов'язану з втручанням

держави через державні витрати, податки, державні кредити, тобто фінансовий механізм, у процеси відтворення. Такі складові ВВП, як державні фінанси і фінанси суб'єктів господарювання відіграють важливу роль у його відтворенні.

Сукупність різноманітних факторів фінансових відносин, які створюють і використовують кошти, являють собою фінансову систему. Фінансова система складається з ланцюжків централізованих і децентралізованих фінансів (табл. 4.1.)

Таблиця 10.1

Складові фінансової системи

Фінанси	
Централізовані	Децентралізовані
1. Державна бюджетна система	1. Фонди страхування
2. Позабюджетні спеціальні фонди	2. Фінанси суб'єктів господарювання
3. Державний кредит	

Найхарактернішими ознаками міжнародної валютно-фінансової системи є:

- наявність «плаваючих» валютних курсів, що функціонують на основі Ямайських угод (1976 р.);
- диверсифікація ліквідних засобів унаслідок впровадження в обіг міжнародних спеціальних прав запозичення (СДР) та регіональних валют;
- підвищення ролі в міжнародних розрахунках валют провідних індустріальних держав (США, Японії, Англії);
- функціонування розгалуженої системи міжнародних фінансових центрів, що забезпечують переміщення фінансових ресурсів у світовому масштабі;
- створення світової телекомунікаційної мережі (СВІФТ), яка об'єднує міжнародну валютно-фінансову систему в органічну цілісність та надає їй відчутних рис глобального характеру.

Головною функцією міжнародної валютно-фінансової системи є ефективно опосередкування платежів за експорт та імпорт між окремими країнами і створення сприятливих умов для розвитку міжнародної системи виробництва й поділу праці.

Функціонування міжнародної валютної системи забезпечується існуванням грошової системи, основною складовою якої є світові гроші.

Світові гроші – головна ознака міжнародної валютної системи.

Основна функція світових фінансових ринків – забезпечення міжнародної ліквідності, тобто можливості швидко залучити достатню кількість грошових засобів в різних формах на вигідних умовах на наднаціональному рівні.

Операції на міжнародному фінансовому ринку поділяються на дві великі групи: кредитні та інвестиційні. Відповідно, весь фінансовий ринок складається з двох частин:

1) *кредитний ринок* – це ринок, де грошові ресурси рухаються на принципах поверненості, терміновості, платності й гарантованості;

2) *ринок цінних паперів* – на якому відбувається купівля і продаж фінансових зобов'язань і таким чином здійснюється процес інвестування.

Критерієм їх виділення виступає тип фінансових зобов'язань чи інструментів, що використовуються. Якщо вільна купівля-продаж неможлива, то ми маємо справу з кредитним ринком. На разі, коли зобов'язання чи інструменти купуються і продаються, покупці і продавці виступають учасниками ринку цінних паперів.

З іншого боку, залежно від термінів реалізації майнових прав – короткі (до року) і більш тривалі – розрізняють:

1. *Грошовий ринок* – система відносин попиту і пропозиції фінансових ресурсів, що надаються на короткостроковий термін. Грошовий ринок в свою чергу складається з:

а) *облікового ринку*, на якому основними інструментами є казначейські й комерційні векселі та інші види короткострокових зобов'язань;

б) *міжбанківського ринку*, на якому залучаються тимчасово вільні грошові ресурси кредитних закладів і розміщуються у формі міжбанківських депозитів на короткі строки (від 1, 3, 6 місяців, до 1-2 років);

в) *валютного ринку*, який обслуговує міжнародний платіжний обіг, пов'язаний з оплатою грошових зобов'язань юридичних і фізичних осіб різних країн;

2. *Фондовий ринок (ринок капіталів)* – система довгострокових позик на міжнародному рівні, коли капітал використовується позичальниками для фінансування капіталовкладень. Фондовий ринок в свою чергу складається з:

а) *ринку середньо- та довгострокових кредитів*;

б) *ринку цінних паперів* – інвестиційний сектор міжнародного фінансового ринку, сфера наднаціонального обігу цінних паперів.

10.2. Міжнародний валютний ринок

Сучасний фінансовий ринок включає: ринок іноземної валюти, єровалюти, ринки хеджування (ф'ючерсів та опціонів), міжнародний ринок цінних паперів (акцій, облігацій). Наймасштабнішим ринком є *валютний ринок*. Він являє собою розгалужену систему механізмів, призначених забезпечити купівлю і продаж національних грошових одиниць та іноземної валюти з метою їх використання для обслуговування міжнародних платежів.

Наприклад, американський універмаг закупає партію японських комп'ютерів для продажу в США. У цьому разі покупець може заплатити за товар доларами, але продавцеві необхідні ієни для розрахунків з працівниками та постачальниками. Таким чином, реалізація цієї угоди потребує обміну першої валюти на другу (доларів на ієни), аналогічно обміну товару на гроші. Інший приклад: інвестор із США бажає купити акції будь-якої французької фірми. Щоб здійснити таку покупку, вкладникові коштів доведеться обміняти долари на євро.

Структурними елементами валютного ринку, як і будь-якого іншого є попит, пропозиція і ціна товару, який на ньому реалізується. При високому обмінному курсі валюти пропозиція зростатиме, при зниженні валютного курсу збільшуватиметься попит. Внаслідок зазначених коливань складається ціна рівноваги на ринку валют (див. рис. 10. 1).

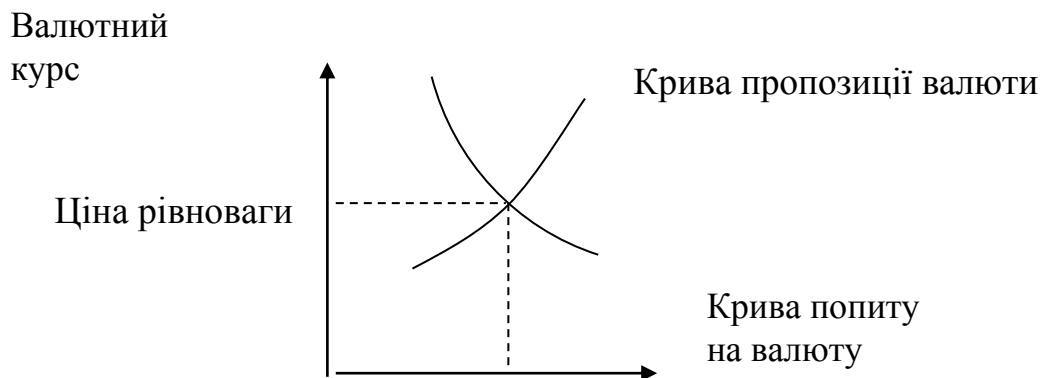


Рис. 10.1.

Слід зазначити, що валютний ринок – це найбільший фінансовий ринок у світі. Кожного дня на ньому укладаються угоди на десятки і сотні мільярдів доларів. Зовнішній валютний ринок має мережу численних установ, а дилери та брокери, що беруть участь у ринковому процесі, підтримують зв'язок між собою з допомогою телексів, телефонів, телефаксів. Найзначніші ринки валют розташовані в Лондоні, Нью-Йорку, Франкфурті-на-Майні, Токіо, Сінгапурі.

У валютних операціях, що здійснюються на валютному ринку, беруть участь різні групи економічних суб'єктів, кожна з них намагається задовольнити свій власний комерційний інтерес. Це продавці валюти, покупці валюти та посередники. Більш конкретний склад суб'єктів ринку, що розглядається, має такий вигляд:

1. Фірми, організації та фізичні особи, які зайняті в різних сферах зовнішньоекономічної діяльності.

2. Комерційні банки, що обслуговують валютні операції. Це головні суб'єкти валютного ринку, які часто виконують функції дилерів у ринковому процесі. При цьому банки «підтримують позицію» двох або більше валют, тобто тримають депозити, виражені саме в цих валютах. Іноді комерційні банки виступають у ролі брокерів і не «підтримують позицію» щодо певних валют, а лише є посередниками між продавцями та покупцями.

3. Небанківські дилери та брокери.

4. Державні установи, головне місце серед яких належить центральним банкам та державній казні окремих країн.

Необхідно підкреслити, що 90% загального валютного обороту припадає на світові транснаціональні банки. Вони формують попит на валютні ресурси, внаслідок чого валютні курси визначаються, як правило, в ході здійснення міжбанківських операцій. Більша частина валютних операцій – це операції з доларами США.

Валютний ринок виконує такі основні функції:

- забезпечення валютно-кредитного і розрахункового обслуговування експортно-імпортних операцій;
- хеджування, тобто страхування валютних ризиків;
- здійснення валютних спекуляцій.

До особливостей валютного ринку можна віднести:

- нематеріальність;
- відсутність конкретного місцезнаходження;
- механізм функціонування – обмін валюти однієї країни на валюту іншої країни;
- виступає як міжбанківський ринок.
- глобальність на основі телекомунікацій та інформатики.

На світовому валютному ринку здійснюються валютні операції й розрахунки. Пов'язані з міжнародним рухом товарів, послуг і капіталів. Світовий валютний ринок функціонує цілодобово й об'єднує національні валютні ринки за допомогою сучасних засобів комунікації (телефон, телеграф, комп'ютерні мережі).

Оскільки наймасштабнішою формою міжнародних економічних відносин виступає зовнішня торгівля саме розрахунково-валютні операції за експорт та імпорт є основою для визначення вартості національної валюти. Однак, якщо подивитися на обсяги операцій, що здійснюються на валютному ринку, то розрахунки за експортно-імпортними угодами посідають далеко не перше місце, поступаючись першістю спекулятивним операціям.

Залежно від рівня організації валютного ринку розрізняють біржовий та позабіржовий валютні ринки. Біржовий ринок представлено валютними біржами. А позабіржовий, який ще називається міжбанківським, – банками, фінансовими установами, підприємствами і організаціями. Функції біржового ринку полягають у визначенні попиту та пропозиції валюти, встановленні валютних курсів, прогнозуванні їх динаміки, визначенні довідкових курсів валют. Крім цього, на біржовому ринку відбувається формування певної стратегії та тактики центрального банку країни відносно фінансово-кредитної політики валютного регулювання.

На міжбанківському ринку здійснюються валютні операції. Більшість валютних операцій припадає на міжбанківську торгівлю. Валютні курси, які банки запитують один в одного є міжбанківськими. Торгівля валютою здійснюється за допомогою таких інструментів: банківські перекази, акцепти, акредитиви, чеки, векселі, депозитні сертифікати. У практиці функціонування валютного ринку використовується декілька видів валютних операцій: спот, строкові операції, що здійснюються на меж банківському ринку (форвардні операції та своп-угоди), біржові строкові операції (опціонні та ф'ючерсні контракти, валютний арбітраж).

Угоди спот – це обмін валютами на основі простих стандартизованих контрактів з розрахунками за ними протягом двох робочих днів. За цією формою здійснюється переважна кількість обміну валют.

Форвардні операції – вид строкових валютних угод, за яких під час укладання фіксуються сума, валютний курс та стандартний термін поставки валюти за контрактом купівлі-продажу, але до настання обумовленого терміну платежі не здійснюються. Найсуттєвіша особливість форвардних операцій - наявність певного інтервалу часу між укладанням і виконанням угоди, а також те, що курс купівлі-продажу встановлюється під час укладання угоди. Виконуються строкові контракти через 1–2 тижні, 1 – 12 місяців, 5 – 7 років.

Ф'ючерсні операції подібні до форвардних угод. Вони передбачають обмін валютами у майбутньому. При цьому ціна виконання контракту в майбутньому визначається в день укладення угоди. Особливість ф'ючерсних контрактів полягає у тому, що це торгівля стандартними контрактами, у котрих докладно

регламентовано всі умови: термін, сума, метод розрахунку. Відмінність ф'ючерсних контрактів від форвардних полягає в тому, що їх можна купити і продати на ф'ючерсному ринку до строку їх виконання. Головна мета таких угод – хеджування (страхування) та спекуляція. Саме тому майже 99% угод завершується заліком зворотними угодами. Згідно з ф'ючерсною угодою, сторони одержують і право, і зобов'язання обміняти певну стандартизовану суму визначеної валюти на іншу в установлені строки в майбутньому за курсами, визначеними на момент укладання угоди.

Своп-угоди передбачають обмін певною кількістю двох валют і зворотній обмін такою самою кількістю валюти на узгоджену дату в майбутньому. Різновидом термінових біржових операцій є опціонні угоди.

Опціон – це цінний папір, що дає право, але не зобов'язання, її власнику купити (опціон «колл» – (option coll), або продати («пут» – option put) валюту за фіксованою в момент укладання угоди ціною в майбутньому. Розрізняють опціон покупця – це право купувати та опціон продавця – це право продавати. Час виконання цього контракту 2 – 4 тижні. При укладанні угоди беруть участь продавець і покупець опціону. Покупець набуває право купити, або продати певну кількість даної валюти, за встановленою ціною і протягом визначеного періоду часу (американський тип аукціону), або за настання строку (європейський тип). Продавець опціону бере на себе зобов'язання купити (або продати) актив за попередньо визначеною ціною.

Строкові валютні угоди використовуються в спекулятивних цілях. Валютного спекулянта не цікавить реальність валютних курсів й наслідки, до яких можуть призвести та ведуть спекулятивні операції. Спекулянт розглядає валюту як звичайнісінький біржовий товар, який здатний при щасливій нагоді шляхом вигідного перепродажу принести додаткові прибутки. Аналіз свідчить, що спекулянти валют впливають на стан валютного ринку цілеспрямовано, купуючи або продаючи валюту з метою впливу на валютний курс .

Проводячи такі акції (граючи на курсах валют) спекулянти можуть отримати прибутки або зазнати збитків. Валютні спекуляції є досить потужним інструментом

впливу на стан валютного ринку. Іноді цей вплив досягає таких масштабів, що навіть центральні банки шляхом інтервенції не в змозі нормалізувати стан валютного ринку й валютний курс. Спекуляція на форвардному валютному ринку ґрунтується на припущенні про підвищення валютних курсів «спот» у майбутньому порівняно з форвардним курсом. Щоб запобігти ризику валютний спекулянт укладає безліч форвардних валютних угод. У разі, коли його сподівання виправдовуються, він отримує колосальні прибутки.

Спекулятивну мету переслідує й валютний арбітраж, тобто купівля валюти за нижчою ціною ніж ціна продажу. Використовується валютний арбітраж, який ґрунтується як на незбігу строків купівлі-продажу валют (часовий), так і на територіальній різниці курсів (територіальний). Однак, рівень доходів при цьому незначний і тому цим користуються лише потужні інституції. Для спекулятивних операцій використовуються й валютні опціони.

Спекулянт-покупець використовує опціон, коли це йому вигідно, тобто коли ціна використання опціону буде вигідніша ринкової. У спекулятивних операціях беруть участь банки, фірми, ТНК. Усі учасники міжнародного валютного ринку відчують валютні ризики, тобто небезпеку втрат при здійсненні тих чи інших операцій. Основними чинниками, що впливають на валютні ризики є інфляція та коливання валютних курсів. Ризики обмінних курсів поділяються на: операційні, бухгалтерські (перерахункові), економічні.

Операційний валютний ризик може бути викликаний змінами валютних курсів, що можуть бути пов'язані з рухом готівки та з активами. Вони можуть відбуватися у короткостроковій перспективі і в довгостроковому періоді. Зміни обмінного курсу можуть призвести до змін чинників виробництва, необхідних фірмі для виробництва, а також до зміни доходів, отриманих від випуску продукції. Ризик у довгостроковому періоді (поточний) зачіпає весь обсяг інвестицій. Перерахований валютний ризик пов'язаний зі зміною зареєстрованих даних про фінансовий стан компанії, що може бути викликано змінами валютного курсу, який використовується для перерахунку фінансових звітів.

Така проблема виникає для ТНК. Економічний валютний ризик пов'язаний зі

змiнами вартостi компанiй, що вiдбувається внаслiдок змiни обмiнних курсiв. Вартiстю компанiй вважається ринкова цiна акцiй, помножена на кiлькiсть акцiй, випущених в обiг. Змiни обмiнного курсу валют впливають на ринкову вартiсть компанiй в тому випадку, коли їх дiя розповсюджується на очiкуванi надходження грошових коштiв. Економiчний валютний ризик є найпоширенiшим видом ризику, пов'язаним з валютними курсами. Вiн включає в себе i операцiйний, i перерахунковий ризики. З наслiдками економiчного валютного ризику, викликаного несподiваними коливаннями курсiв, можуть зiткнутися не лише мiжнароднi, а й внутрiшнi нацiональнi фiрми, якi не пов'язанi з iноземними угодами.

Слiд розрiзняти валютнi ринки i *євровалютний ринок*. – частину ринку позичкового капiталу, на якому здiйснюються депозитнi операцiї в iноземнiй валютi за межами країн-емiтентiв цих валют, тобто в євровалютах. Наприклад, якщо банк Нiмеччини бере кредит у доларах у США, то це операцiя на валютному ринку. Та ж дiя, вчинена на територiї Францiї, буде угодою, укладеною на ринку євровалют. Наразi євровалютами називають не тiльки євродолари, але й будь-яку iншу вiльно конвертовану валюту, операцiї з якою здiйснюються поза межами держави її походження. На ринку євровалют здiйснюються такi операцiї: надання єврокредиту, випуск єврооблiгацiй, короткостроковi угоди.

Інструментами операцiй ринку є *єврокомерцiйнi векселi* – письмовi векселi у євровалютах; *депозитнi сертифiкати* – письмове свiдоцтво банку щодо депонування грошових коштiв клiєнта, яке дає йому право на повернення вкладу i одержання процента. Євробанки випускають депозитнi сертифiкати вартiстю вiд 25 тис. доларiв i бiльше i розмiщують їх серед банкiв, приватних осiб, на вторинному ринку; *євроноти* – короткостроковi зобов'язання з плаваючою процентною ставкою.

Головнi фiнансовi центри євровалютного ринку: Лондон, Токiо, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майнi, Париж, Люксембург.

10.3. Світовий ринок цінних паперів: місце та функції. Державне регулювання фондового ринку України.

Ринок цінних паперів являє собою сукупність відносин цивільно-правового характеру, що опосередковують рух капіталів у формі цінних паперів і доповнює у структурі фінансового ринку ринок банківських кредитів та тісно взаємодіє з ними.

Оскільки не всі цінні папери ведуть своє походження від грошових капіталів, то ринок цінних паперів не можна в повному обсязі віднести до фінансового ринку. У тій частині, в якій ринок цінних паперів ґрунтується на грошах як на капіталі, він називається фондовим ринком. Саме в цій своїй якості він є складовою частиною фінансового ринку. Фондовий ринок утворює більшу частину ринку цінних паперів.

На міжнародному ринку цінних паперів представлені такі види зобов'язань:

Єврооблігації – боргові зобов'язання, що випускаються позичальником при отриманні довгострокової позики на євrorинку. Вони розміщуються одночасно на ринках декількох країн і номіновані у валюті, яка є для кредитора іноземною. Наприклад, позика компанії ФРГ в доларах США, отримана через розміщення облігацій у Франції, Великій Британії і Швейцарії. Єврооблігації випускаються на тривалі строки: від 4-7 до 15 років, 30 та 40 років. Розмір єврооблігаційної позики становить 20 та 30 млн. дол., а іноді – до 300-500 млн. дол.

Іноземні облігації – цінні папери, які розміщуються позичальником в іншій країні, але в своїй національній валюті. Наприклад, облігації іноземців, які обертаються в США, називаються «янкі бонз», в Японії – «самураї бонз», у Великій Британії – «буль - догз».

Єврооблігації бувають різних типів: звичайні (прямі), з плаваючою процентною ставкою, з нульовим відсотком (купоном), з індексованим відсотком, конвертовані, облігації з опціоном. Зараз 60% всіх єврооблігацій є звичайними, тобто прямими облігаціями, власники яких отримують фіксований відсоток у вигляді річних купонів.

Облігації з плаваючою процентною ставкою – ставка за облігаціями змінюється залежно від зміни відсотка на ринку.

Облігації з індексованим відсотком – ставка прив'язується не до позичкового

відсотка, а до індексу цін на відповідні товари.

Облігації з нульовим відсотком – доход за облігацією отримується не щорічно, а лише один раз, при викупі облігацій.

Конвертовані облігації – вид облігацій, які за певних умов можна обміняти на акції компанії-боржника за попередньо встановленим курсом.

Акції – інтернаціональні розміщення свідоцтв про власність. Обсяг угод про купівлю-продаж акцій постійно зростає, але залишається невисоким: від 1% у 1985 до 2,1% у 1990 році. Це пов'язано, по-перше, з тим, що інвестори тяжіють до акцій відомих національних підприємств, і, по-друге, з відсутністю справжнього міжнародного вторинного ринку перепродажу акцій.

Євроноти – цінні папери, які випускають корпорації на строк від трьох до шести місяців зі змінною ставкою, яка базується на ЛІБОР. Євроноти використовуються для надання середньострокового кредиту. Вони можуть продаватися банками іншим покупцям і таким чином виступають одночасно в ролі банківського кредиту й облігаційної позики. Ринок євронот почав активно розвиватися з кінця 70-х років.

Єврокомерційні папери – зобов'язання комерційних корпорацій, які випускаються на 3-6 місяців з невисокою маржею до базової ставки.

З кожним роком в міжнародному обігу з'являються все нові види цінних паперів, що випускаються банками. Через інвестиційний сектор світового фінансового ринку банки мобілізують величезні маси капіталу для своїх клієнтів. У 1993-96 роках тільки через розміщення єврооблігацій та акцій на наднаціональному рівні щорічно було отримано в середньому 500 млрд. дол., тоді як через міжнародні кредити – в середньому 250 млрд. дол.

Новою тенденцією в розвитку світового фінансового ринку стало розмиття меж між традиційними секторами – кредитним та інвестиційним. Міжнародною банківською системою був ініційований процес «сек'юритизації кредитів» («securities» по англ. – цінні папери), основною метою якою було зменшення кредитних ризиків. На суму виданого клієнту кредиту банки випускають цінні папери типу облігацій, що вільно обертаються на ринку. Продаючи їх, банки повертають гроші набагато раніше строку погашення кредиту. Крім цього, банки можуть об'єднувати свої кре-

дити з різними строками, різною мірою ризику, в різних валютах і в різних країнах в один кредитний пул і на цій основі випускати єдині облігації. Інвестори, що купують ці цінні папери, не знають, які саме кредити складають їх основу. Таким чином страхуються навіть самі проблематичні кредити.

За регіональною ознакою ринки цінних паперів можуть бути національними та міжнародними. У випадку України національним ринком цінних паперів вважається первинний ринок. На якому укладаються угоди купівлі – продажу цінних паперів українських емітентів. Міжнародним ринком виступають ринки країн, на яких знаходяться в обігу цінні папери. Випущені іноземними емітентами.

Емітент – це юридична особа, яка від свого імені випускає цінні папери та приймає на себе виконання обов’язків, визначених умовами їх випуску.

Первинний ринок цінних паперів – це ринок, що обслуговує випуск (емісію) і первинне розміщення цінних паперів. Головна риса первинного ринку – повне розкриття інформації, що дає змогу зробити обґрунтований вибір цінного паперу для вкладення коштів. Розкриттю інформації сприяє все, що відбувається на первинному ринку: підготовка проекту емісії, реєстрація та контроль державних органів з позицій повноти представлених даних, публікація проспекту та підсумків підписки тощо.

Угоди купівлі – продажу раніше випущених цінних паперів укладаються на вторинному ринку, в якому виділяють дві складові частини: фондові біржі та позабіржовий ринок. Головна риса вторинного ринку – його ліквідність, тобто спроможність охоплювати значні обсяги цінних паперів за короткий час, за невеликих коливань курсів та низьких витрат на реалізацію.

До похідних фінансових інструментів (деривативів) відносяться:

Форвардний контракт – це контракт між двома сторонами про майбутню поставку предмета договору. Форвардний контракт – це тверда угода, тобто угода, обов’язкова до виконання. Предметом угоди можуть бути різні активи, наприклад акції, облігації, валюта та ін. Цей контракт укладається для реального продажу чи купівлі відповідного активу, в тому числі з метою страхування постачальника або покупця від можливої несприятливої зміни ціни. Цей контракт також може бути укладений з метою гри на різниці курсової вартості активів. *Форвардна ціна* – це

ціна поставки, яка фіксується в контракті на момент його укладання.

Ф'ючерсний контракт – це контракт, який укладається на біржі між двома сторонами про майбутню поставку предмета договору. Ці контракти укладаються з метою хеджування, гри на курсовій різниці і, як правило, рідко мають своєю метою виконання реальної поставки активу. Ф'ючерсні контракти високоліквідні, для них існує *широкий вторинний ринок*. *Ф'ючерсна ціна* – ціна, яка фіксується при укладанні ф'ючерсного контракту, вона відображає сподівання інвесторів відносно майбутньої ціни спот відповідного активу.

Опціон – це угода між двома сторонами про передання права (для покупця) та зобов'язання (для продавця) купити або продати відповідний актив (цінні папери, валюту та ін.) за відповідною (фіксованою) ціною у заздалегідь узгоджену дату або протягом узгодженого строку. Опціон дає одній із сторін угоди право вибору виконати контракт або відмовитися від його виконання.

Варанти – це опціон на придбання певної кількості акцій (варант акцій) або облігацій (варант облігацій) за ціною виконання в будь-який момент часу до закінчення строку дії варанту. Варанти звичайно випускаються як додаток до якогось боргового інструменту, наприклад облігації, щоб зробити його привабливішим для інвестора.

В умовах глобалізації світовий фінансовий ринок набуває певних особливостей. Так, на основі всебічного розвитку валютно – кредитних та фінансових відносин замкнуті економічні системи трансформуються у відкриті, що зумовлює їхнє взаємне зближення, інтегрування в глобальну економіку. розвиток процесу інтеграції національних фінансових ринків поступово привів до початку їх глобалізації. Це виявилось у виникненні й швидкому зростанні світової фінансової системи, де циркулюють валютні, кредитні та інші фінансові ресурси.

Ринки різних країн, де можна мобілізувати кошти, взаємодіють й залежать один від одного. Взяті у сукупності, вони розвиваються в глобальну цілісну систему, що об'єднана спільними умовами функціонування і закономірностями еволюції. Це сприяє тому, що інвестор сьогодні бачить перед собою не ізольовані ринки. а різні сегменти єдиної світової фінансової системи.

Сучасний міжнародний фінансовий ринок є глобальною системою акумулювання вільних фінансових ресурсів. Він виступає визначальним фактором господарського життя всіх без винятку країн світу. Процес глобалізації національних фінансових ринків розвивається в умовах формування таких великих інституційних інвесторів як пенсійні та страхові фонди, інвестиційні компанії, взаємні фонди та інші. Цей процес відбувається під впливом таких чинників:

- 1) інтенсивного впровадження електронних технологій, комунікаційних засобів та інформації;
- 2) розширення кількості й обсягів пропонованих національних цінних паперів;
- 3) посилення ролі фінансових ринків як основного механізму перерозподілу фінансових ресурсів як у національному, так і в глобальному масштабах;
- 4) вплив приватизаційних процесів на потенційну пропозицію цінних паперів.

Розвиток національних ринків та зміцнення взаємозв'язків між ними склали єдиний світовий валютний ринок із світовими фінансовими центрами. Які є місцями з найбільшою концентрацією банків. Спеціалізованих кредитно-фінансових інституцій, а саме: Лондон, Нью – Йорк, Франкфурт - на Майні, Цюрих, Париж, Токіо тощо. Обсяг валютних операцій, які щоденно здійснюються в світі перевищує 900 млрд. дол. США. Річний обсяг угод на найбільших регіональних валютних ринках (європейському, американському, азійському) складає понад 250 трлн. дол. США. На цих ринках котируються провідні валюти світу.

Глобалізація фінансових ресурсів має як позитивні, так і негативні наслідки. До основних позитивних наслідків можна віднести:

- за сучасних умов капітал майже позбувся ознак дефіцитності для країн світової спільноти;
- активізуючи конкуренцію на національних фінансових ринках, глобалізація сприяє зниженню вартості фінансово – кредитних посередницьких послуг;
- активна діяльність міжнародних фінансових організацій на міжнародній арені (МВФ, Світовий банк, МБРР, МАР, БАГІ та ін.) сприяє економічному піднесенню держав, що користуються їхньою підтримкою.

Разом з тим глобалізація фінансових ринків сприяє й розвитку негативних наслідків цього процесу, а саме:

- посилює нестабільність національних фінансових ринків, оскільки фінансові кризи в окремих регіонах миттєво позначаються на інших країнах, а лібералізація національних фінансових ринків зумовлює їх уразливість щодо руху «гарячих грошей»;

- зростає залежність світової економіки від функціонування фінансового, а не реального капіталів. Суть цього процесу полягає в тому, що грошовий капітал стає все менш залежним від реального і деколи навіть починає переважати його. Через це стан національної економіки все більше залежить від стану її фінансів, який, у свою чергу, залежить від поведінки нерезидентів, присутніх на національних фінансових ринках, від ситуації у міжнародних фінансових центрах, від стану фінансових ринків інших країн і регіонів.

За цих умов вплив національних урядів на національні фінанси послаблюється, тоді як вплив ТНК. Міжнародних інвесторів та спекулянтів посилюється. На фінанси інтеграційних угруповань найбільше впливають спільні рішення в межах їх загальної фінансової політики. У країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою зростає вплив на їх ринки капіталу міжнародних економічних організацій.

Класичні іноземні кредити й позики засновані на принципі єдиного місця запозичення і єдності валюти (зазвичай валюти країни-кредитору). З кінця 50-х років почав поступово формуватися євроринок, що майже безупинно розширюється, демонструючи життєздатність не регламентованого державного ринку. У роботі євrorинків задіяні найбільші міжнародні банки, фінансові центри та всі конвертовані валюти. На цих ринках здійснюються операції з різноманітними фінансовими інструментами у валютах, відмінних від валюти країни, в якій розміщуються банки, що здійснюють ці операції. такі ринки народжені не урядовими рішеннями, а потребами інвесторів і користувачів інвестицій. Їх операції не є об'єктом державного валютного та податкового регулювання конкретної країни.

Особливість євrorинку полягає у відсутності резервних вимог по депозитах і

кредитах (за винятком окремих країн), а також лімітів на розмір процентних ставок. Це сприяє неконтрольованому руху величезних мас позичкового капіталу, які обминаючи державні кордони й регламентацію, викликають раптові вторгнення «гарячих грошей» на національні ринки позичкових капіталів або «втечу» капіталів, збільшення спекулятивних операцій.

У фінансовому регулюванні зовнішньоекономічних відносин важливу роль відіграють валютні фонди, які створюються для підтримки рівня держави у міжнародних відносинах і зміцнення національної валюти. Ці фонди формуються як централізовано, так і децентралізовано. Валютні резерви визначаються за рахунок попиту і пропозиції на валютному ринку та поділяються на стабілізаційний фонд (призначений для підтримки курсу національної валюти на внутрішньому ринку) і фонд державних потреб (призначений для обслуговування зовнішніх боргових зобов'язань).

Розвиток сучасного ринку цінних паперів характеризується такими тенденціями, як:

- концентрація та централізація капіталів;
- інтернаціоналізація та глобалізація ринку;
- підвищення рівня організованості та посилення державного контролю;
- комп'ютеризація ринку цінних паперів;
- нововведення на ринку;
- сек'ютеризація;
- взаємопроникнення щодо інших ринків капіталів.

Концентрація та централізація капіталів має такі аспекти стосовно ринку цінних паперів: з одного боку, на ринок утягуються нові учасники, для яких ця діяльність стає основною, а з іншого, йде процес виділення великих, провідних професіоналів ринку на основі як збільшення їхніх власних капіталів (концентрація капіталу), так і шляхом їхнього злиття в ще більш великі структури ринку цінних паперів (централізація капіталу).

Інтернаціоналізація та глобалізація ринку означає, що національний капітал переходить кордони країн, формується світовий ринок цінних паперів, відносно якого національні ринки цінних паперів стають вторинними. Інвестор з будь-якої краї-

ни одержує можливість вкладати кошти в цінні папери, що обертаються в інших країнах. Ринок цінних паперів набуває глобального характеру. Національні ринки стають складовими цього ринку. Торгівля на такому глобальному ринку ведеться безперервно і повсюдно. Його основу складають цінні папери ТНК.

Підвищення рівня організованості та посилення державного контролю за ринком цінних паперів має за мету – забезпечення надійності ринку і довіри до нього з боку масового інвестора. Жодна держава сьогодні не може допустити, щоб віра в цей ринок похитнулася і щоб маси людей, які вклали свої заощадження у цінні папери своєї країни або інших країн, раптом втратили б їх у результаті будь-яких катаклізмів або ж шахрайства.

Інша причина цього процесу – фінансова. Посилення організованості ринку й контролю над ним дозволяє кожній державі збільшити свою податкову базу і розмір податкових надходжень від учасників ринку. Одночасно суттєво перекриваються можливості для «відмивання» грошей, отриманих незаконним шляхом.

Комп'ютеризація ринку цінних паперів здійснила революцію в обслуговуванні ринку через сучасні способи торгівлі та системи швидкодіючих розрахунків між учасниками ринку. Комп'ютеризація складає фундамент усіх нововведень на ринку цінних паперів. До таких нововведень належать:

1. Нові інструменти ринку, до яких можна віднести різноманітні види похідних цінних паперів, створення нових цінних паперів, їх видів й різновидів. Нові системи торгівлі цінними паперами. Це електронні системи, засновані на використанні комп'ютерів та сучасних засобів зв'язку. Вони дозволяють вести торгівлю повністю в автоматизованому режимі й в безпосередніх контактах між продавцями й покупцями.

2. Нова інфраструктура ринку. Це, насамперед, сучасні інформаційні системи клірингу і розрахунків, депозитарного обслуговування ринку цінних паперів та інше.

Процес сек'ютеризації призводить до того, що все більша маса капіталу набуває цієї форми. Одні цінні папери змінюються іншими, більш доступними й привабливими для великої кількості інвесторів. Тенденція до глобалізації не означає зник-

нення локальних ринків окремих країн і повного стирання різниці між ними. Багато банків мають ділові контакти з фірмами у своїх країнах. Ці постійні клієнти й надалі, як сьогодні, будуть надавати перевагу послугам саме цих, «перевічених», банків.

Характерною рисою міжнародних фінансових ринків на сучасному етапі є те, що операції на них найчастіше проводяться в євровалютах. Приставка «євро» свідчить про вихід національних валютних валют з-під контролю національних валютних органів. Наприклад, операції з євродоларами не підлягають регламентації з боку США. До євровалют належать кошти, які банк: отримує у вигляді депозитів у валюті, відмінній від валюти країни, в якій розміщується цей банк; позичає своїм клієнтам у валюті, відмінній від валюти країни, де розміщується банк.

Комерційні банки, які реєструють у своєму балансі подібні операції, є євро банками. Будь-яка банківська установа може відігравати роль євробанкіра у тій частині своїх операцій з валютою, в якій ця установа здійснює відповідні операції на території, розташованій за межами країни походження валюти. Інструментами валютних операцій здавна слугують:

переказний комерційний вексель (тратта) – вимоги, виписані експортером або кредитором на імпортера або боржника;

банківський вексель – вексель, виставлений банком даної країни на свого іноземного кореспондента. Придбавши такий вексель у національного банку, боржники пересилають його кредиторам, погашаючи в такий спосіб боргові зобов'язання;

банківський чек – письмовий наказ банку – власника авуарів за кордоном своєму банку-кореспонденту про перерахування певної суми з його поточного рахунку власникові чека. У тексті чека відсутнє найменування підприємства-чекодавця (чекодавцем виступає банк боржника). Оплата та такими чеками здійснюється з рахунків банку-чекодавця на рахунки у банку-кореспонденту за кордоном.

банківський переказ – просте доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту оплатити визначену суму на прохання і за рахунок особи, що надає переказ іноземному одержувачу (бенефіціанту), з вказівкою засобів відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми. Найбільш помітною подією валютно-фінансового життя наприкінці XX ст. стало введення 12 країнами-членами ЄС нової

валюти – *євро*. Це означає передання повноважень щодо здійснення валютної політики єдиному спільному центральному банку, послідовну відмову від такого важливого атрибуту національного суверенітету як право країни володіти власною валютою. Введення євро стає одним із економічних факторів подальшої інтеграції та стабільності у Європі, сприяє заощадженню на транзакційних витратах, полегшує боротьбу з інфляцією, підвищує інтерес інвесторів та банківських інститутів усього світу до країн-членів ЄС.

10.4. Законодавча база і її використання

Проблеми використання державних боргових зобов'язань («суверенних» боргів) виникають, як правило, у двох випадках: по-перше, коли на місці однієї держави формується декілька держав- правонаступників; по-друге, коли у держав-боржників виникають фінансові ускладнення з погашення своїх зовнішніх боргів. Орієнтирами міжнародного регулювання боргів першого випадку можуть слугувати статті Віденської конвенції 1983 р., хоча вона й не вступила в силу.

Згідно цієї конвенцією борги держави-попередника переходять до держав-наступників у 2 справедливих частках з урахуванням майна, прав та інтересів, які переходять до держав-наступників у зв'язку з даним державним боргом, якщо, звісно, держави-наступники не домовляються про інше. Наприклад, проблема правонаступництва боргу реально виникла при розпаді СРСР, який був крупним кредитором для інших, в основному, колишніх соціалістичних держав: В'єтнам, Куба, Румунія, Монголія; а також для багатьох країн, що розвиваються: Індія, Ірак, Сирія, Алжир, Нікарагуа, Ангола, Єгипет, Іран, Ефіопія та ін. Одночасно із цим колишній СРСР на час розпаду був боржником промислово розвинених держав: Німеччина, Франція, Японія, Великобританія, Фінляндія тощо, а також деяких колишніх соціалістичних країн: Чехословаччина, Угорщина.

Згідно з означеною угодою в грудні 1991 р. загальні борги СРСР розподілили між колишніми республіками, а нині суверенними державами наступним чином: Росія 61,34%, Україна 16,37%, Білорусь 4,13%, Казахстан 3,86%. Такий розпо-

діл боргів не влаштовував держави-кредитори в результаті тодішнє керівництво Росії погодилося взяти на свою країну сплату всіх боргів. Прикро, але ж в багатьох державах виникають реальні фінансові ускладнення з виконання ними своїх боргових зобов'язань. Це найчастіше притаманне небагатим країнам, які й виступають основними боржниками з зовнішніх запозичень.

Однак проблеми виникають й у країн-кредиторів у першу чергу, у комерційних банків-кредиторів. Отримання так званих «суверенних» боргів ускладнюється саме суверенним статусом держав-боржників. Існує три основних способи врегулювання неблагонадійних боргових зобов'язань (крім способу повернення їх повністю й своєчасно):

1. Повне скасування державних зовнішніх боргів кредиторами. Наприклад, так було в 1953 р. відносно боргів Німеччини.

2. Часткове скасування боргів. Така практика є досить поширеною та застосовується, як правило, відносно країн, що розвиваються, а також за умови «особливих обставин». Наприклад, на початку ХХІ ст. на третину й на половину було скасовано борги Польщі, Болгарії, Бразилії, Мексики, Уругваю, Філіппін.

3. Реструктуризація боргів, тобто повний перегляд умов боргових зобов'язань країн, а саме: розмірів процентних ставок, термінів погашення, часткового скасування тощо. Реструктуризація може проходити на двосторонній або багатосторонній основі. Наприклад, у межах, так званих, Паризького та Лондонського клубів. Багатостороння реструктуризація державних боргів здійснюється в межах двох установ: Паризького клубу з участю держав-кредиторів та Лондонського клубу з участю комерційних банків держав-кредиторів. Ці установи за своїм правовим статусом є аналогами. Паризький клуб – міжурядова правова установа, а Лондонський клуб – неурядова правова установа. Обидва клуби працюють окремо, але в тісній взаємодії.

Угоди реструктуризації боргу розробляються клубами самотійно, потім взаємно узгоджуються на основі однотипного підходу. Клуби не мають повноважень приймати рішення, які б були обов'язковими для виконання суб'єктами міжнародних відносин. Однак, оскільки пропозиції цих установ узгоджуються їх членами та

державами-боржниками, досягаються неформальні домовленості. Вони юридично переоформлюються (реструктуризуються) і умови конкретних кредитних угод вже набувають сили закону.

10.5. Література

1. Вельяминов Г. М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. М.: Волтерс Клувер, 2004. – 727 с.
2. Багрова І. В., Гетьман О. О., Власюк В. Э. Міжнародна економічна діяльність України: Навч. пос./ За ред. І. В. Багрової. К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.
3. Глобализация и национальные финансовые системы: сборник: пер. с англ. / под ред. Хансона Д.А., Хонохана П., Маджнони Дж. - М.: Весь Мир, 2005. - 306с.
4. Доценко-Білоус Н. «Ціннопаперові» права інвестора: як їх отримати, захистити, реалізувати? //Бизнес. Збірник систематизованого законодавства. – 2006.– (№ 11). – С. 65 – 68.
5. Зимовець В. Про інтеграційні процеси у світовому фінансовому секторі //Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 80 – 88.
6. Кухарська Н. О., Харічков С. К. Міжнародна економічна діяльність України: Навч. Посіб. «Одіссей», 2006. – 456 с.
7. Міжнародна економіка: Навч. Посіб. Вид. 2, перероб. Та доповнен. /За ред. Козака Ю. Г. К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с.
8. Міжнародні організації: Навч. Посібник / За ред. Козака Ю. Г., Ковалевського В. В. Київ, ЦНЛ, 2003. – 288 с.
9. Новицький В. С. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
10. Одягайло Б. М. Міжнародна економіка: Навч. посіб. – К.: Знання, 2005.– 397 с.

10.6. Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність фінансових відносин.

2. Проаналізуйте місце та роль фінансових відносин у системі світогосподарських зв'язків.
3. Охарактеризуйте міжнародний валютний ринок.
4. Проаналізуйте кредитний ринок в умовах відкритої економіки України.
5. Охарактеризуйте світовий ринок цінних паперів: місце та функції. Державне регулювання фондового ринку України.
6. Проаналізуйте ринок цінних паперів, його місце та роль в функціонуванні міжнародних економічних відносин.
7. Проаналізуйте державне регулювання фондового ринку України.
8. Розкрийте сутність валютного опціону.
9. Розкрийте сутність ф'ючерсного курсу валют.
10. Розкрийте сутність спекулятивних валютних операцій.
11. Розкрийте сутність ринку єрвалют.
12. Чим відрізняється внутрішня субсидія від експортної?

10.7. Практикум

Тести

1. Фондовий ринок це:

- а) ринок, на якому об'єктами купівлі та продажу виступають цінні папери;
- б) ринок, на якому торгують товарами й послугами;
- в) ринок торгівлі земельними ресурсами;
- г) ринок, де торгують факторами виробництва.

2. Визначить поняття «акція»

- а) це цінний папір, що свідчить про вкладення коштів у певну сферу діяльності;
- б) дає право на отримання частки доходу підприємства у вигляді дивіденду;
- в) дає право на управління справами підприємства;
- г) усе вищеназване правильне.

3. Ціна акції це:

- а) грошовий вираз вартості акцій;
- б) курс акцій, який складається на фондовому ринку;
- в) залежить від авторитету країни на міжнародній арені;
- г) усі відповіді неправильні.

4. До функцій фондового ринку належить розподіл:

- а) товарів;
- в економічних ресурсів;
- б) інвестицій;
- г) правильна відповідь відсутня.

5. Світовий фінансовий ринок сприяє:

- а) поширенню міжнародної економічної діяльності;
- б) розвитку міжнародного виробництва;
- в) зростанню ефективності діяльності підприємств;
- г) усі відповіді правильні.

Задачі

1. Очікувана норма прибутку від інвестицій в реальному вираженні 7%, ринкова ставка процента 12%, щорічний темп інфляції 7%. Чи буде реалізовано даний проект інвестицій?

2. Укладено контракт на 1000 дол. Курс гривні до долара 1, 86. Визначте валютну економію чи збиток, якщо курс гривні знизився до 1,9.

3. У минулому році вартість певного набору продуктів становила в США 5 тис. дол., а в Великобританії 8 тис. фунтів стерлінгів. Визначте паритет купівельної спроможності долара до фунту.

4. З березня 1992 р. американський долар коливався у Монреалі проти канадського долару за курсом 1дол. США = 1, 19 дол. Канади. Визначте котирування канадського долару в США за умови, що зберігається те саме співвідношення на цих валютних ринках.

5. Ціна англійського фунту у доларах США знизилась з 5 до 4,5дол. за фунт. Визначте, як зміниться ціна магнітофона (у доларах), що продається у Великобрита-

нії за 150 фунтів.

Проблеми

1. Проаналізуйте ситуацію: в умовах подорожчання євро, найвигіднішим буде придбання американського чи німецького автомобілю.
 2. Проаналізуйте стан курсу американської валюти за умов, що американці почали активніше купляти: французькі парфуми, японські телевізори, англійські светри, швейцарські годинники та італійські вина.
 3. Уявімо, що в Європі темп очікуваної інфляції та процентні ставки падають. Як зміниться обмінний курс американського долара?
 4. За рахунок яких факторів компанія може підвищити свою конкурентоспроможність, створюючи за кордоном своє підприємство?
 5. Індустріально розвинені країни побоюються ускладнень у результаті надлишку заощаджень; економічно відсталі країни страждають від нестачі заощаджень.
 6. Проаналізуйте переваги та недоліки, які мають обидва варіанти прямих іноземних запозичень:
 - а) шляхом придбання частки участі в діючому підприємстві;
 - б) шляхом створення нового підприємства?
- Зробіть висновок.

ГЛАВА 11. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ. ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС

План

- 11.1. Сутність і форми міжнародних розрахунків.
- 11.2. Баланси міжнародних розрахунків.
- 11.3. Регулювання платіжного балансу.

Основні поняття

Баланси міжнародних розрахунків – співвідношення надходжень та платежів у сфері міжнародних відносин певної країни.

Міжнародні розрахунки – платежі щодо грошових вимог, зв'язаних з різноманітними відносинами між державами та їх організаціями.

Платіжний баланс – кількісне і якісне відображення масштабів і структури зовнішньоекономічних зв'язків держави.

Регулювання платіжного балансу – методи встановлення рівноваги у міжнародних розрахунках держави.

Форми міжнародних розрахунків – способи оформлення, певання та оплати товаросупровідних і платіжних документів при здійсненні міжнародних комерційних операцій.

11. 1. Сутність і форми міжнародних розрахунків

Сукупність різноманітних міжнародних відносин відображається в міжнародних розрахунках – платежах щодо грошових вимог та зобов'язань, що виникають у зв'язку з економічними, політичними, науково-технічними, культурними відносинами між державами. Ці розрахунки носять переважно безготівковий характер и здійснюються банками. Банки встановлюють між собою кореспондентські рахунки, тобто мають домовленість про порядок та умови проведення банківських операцій. Банки, що встановили кореспондентські відносини, обмінюються контрольними документами, які дозволяють встановити дійсність платіжних та інших документів.

Схематично механізм міжнародних розрахунків можна представити таким чином:

1. Імпортёр купує у свого банку телеграфний переказ, банківський чек, вексель або інший платіжний документ и пересилає експортеру.

2. Експортер отримує від імпортера цей платіжний документ и продає його своєму банку за національну валюту, яка необхвдна для виробництва та ієнших цілей.

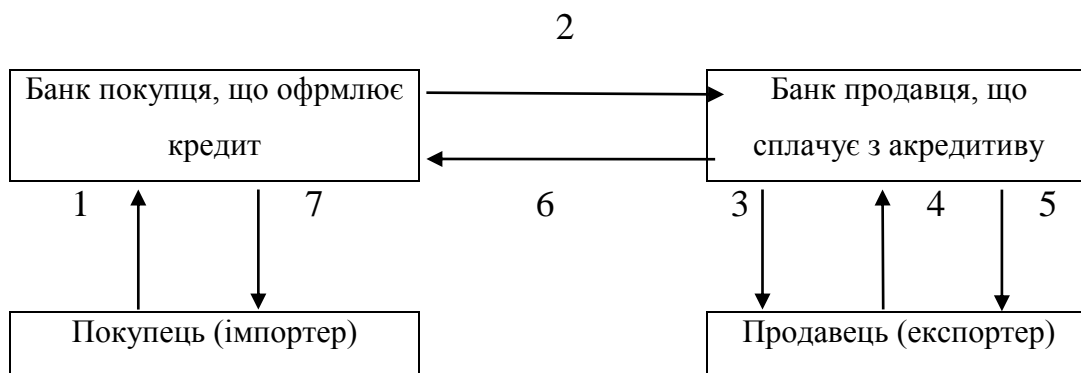
3. Банк експортера пересилає за кордон своєму банку-кореспонденту платіжний документ.

4. Отримана від продажу цього документа сума іноземної валюти хараховується банком імпортера на кореспондентський рахунок банку експортера.

Такий механізм дозволяє здійснювати міжнародні розрахунки через банки-кореспонденти шляхом заліку зустрічних вимог та зобов'язань без використання готівки. Міжнародні розрахунки бувають двосторонніми при їх здійсненні між двома країнами та багатосторонніми, коли кошти, отримані від реалізації товарів в одній країні, використовуються для розрахунків з третіми країнами.

У світовій практиці здійснення комерційних операцій склалися певні форми розрахунків, тобто способи оформлення, передачі та оплати платіжних документів. Основними формами розрахунків є акредитив і інкасо. Використовуються також платежі за відкритим рахунком, банківські перекази, вексельна та чекова форми.

Акредитив (від лат. слова *accreditivus* – довірчий) являє собою грошове зобов'язання банку здійснити за дорученням і за рахунок покупця-імпортера платіж експортеру на суму вартості поставлених товарів на основі пред'явлених документів. Зазначена форма розрахунків відбувається за такою схемою:



На схемі представлені такі операції:

1. Покупець доручає своєму банку відкрити акредитив.
2. Банку продавця надсилаються інструкції.
3. Банк інформує продавця, що отримав інструкції про відкриття акредитиву.
4. Продавець використовує акредитив – передає документи банку.
5. Після перевірки документів банк сплачує суму акредитиву продавцю.
6. Документи направляються банку покупця.

7. Документи перевіряються й направляються покупцю.

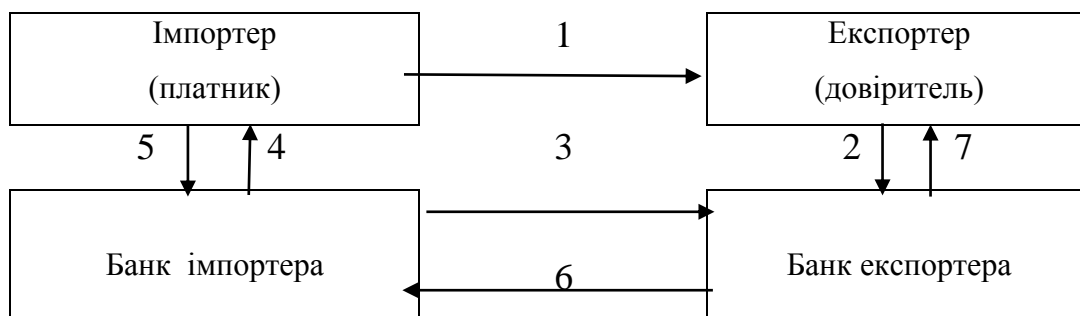
Акредитив гарантує продавцю платіж покупця. Залежно від умов здійснення платежів вирізняють такі основні види акредитиву: безвідкличний, відкличний, передатний. *Безвідкличний акредитив* відкриває банк імпортера, а банк експортера підтверджує його. Підтвердження акредитиву означає додаткову гарантію платежу з боку іншого банку. Цей банк бере на себе зобов'язання оплачувати документи щодо акредитиву, якщо банк-емітент відмовиться здійснювати платіж. Таким чином, зобов'язання двох банків дають надійніший захист експортеру від ризику. Безвідкличний акредитив не може бути змінений або анульований без згоди усіх зацікавлених осіб.

Відкличний акредитив може бути змінений або анульований банком-емітентом у будь-який момент без згоди експортера.

Передатний акредитив передбачає можливість його використання повністю або частково кількома особами. Він застосовується у тому випадку, коли продавець має субпідрядників і хоче перевести частину акредитиву своїм субпостачальникам. Останніми роками такий вид акредитиву набуває асе більшого поширення, особливо при поставках машинотехнічних виробів, комплектного обладнання.

Інкасо – це банківська операція, яка полягає в у дорученні експортера своєму банку отримати від імпортера безпосереднь або дєрез інший банк платіж, вексель або інші документи, що підлягають оплаті при наявності відповідних документів. Документи, з якими здійснюються операції з інкасо, підрозділяються на дві групи – «фінансові документи» (переказні векселі, прості векселі, чеки, платіжні розписки) і «комерційні документи» (рахунки, відвантажні документи, документи щодо права власності). Відповідно вирізняються два основних вида інкасо – «чисте інкасо» (інкасо тільки фінансових документів) і «документарне інкасо» (інкасо фінансових документів, які супроводжуються комерційними документами, або інкасо тільки комерційних документів).

Розрахунки в формі інкасо відбуваються згідно з такою схемою:



Операції здійснюються в такій послідовності:

1. Укладання контракту, де визначається через які банки будуть проводитись розрахунки.

2. Експортер у визначений термін здійснює відвантаження товару, підготовлює комплект документів і представляє його при інкасовому дорученні своєму банку.

3. Після перевірки відповідності документів перерахованим у інкасовому дорученні, банк експортера пересилає їх разом з дорученням банку – кореспонденту імпортера.

4. Отримавши інкасове доручення і документи, банк країни імпортера представляє їх імпортеру (платнику).

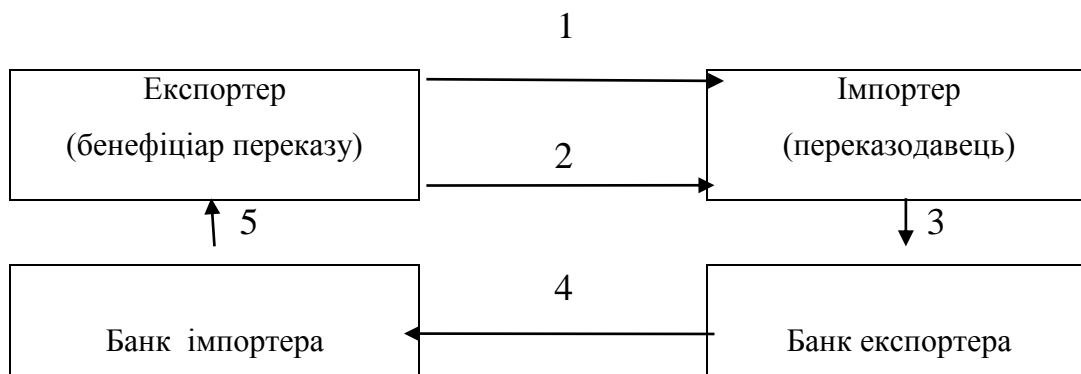
5. Отримання платежу від імпортера

6. Переказ виручки банку експортера поштою або телеграфом, телексом.

7. Зарахування виручки експортеру.

Платежі за відкритим рахунком відбуваються, коли фірми-контрагенти відкривають одна одній рахунки, на яких враховується заборгованість. Після відвантаження товару продавець надсилає покупцю товарні документи і нараховує йому вартість відвантаженого товару. Покупець погашає заборгованість шляхом переказу грошей на день платежу, зустрічними поставками, виставляє чек або вексель залежно від умов, передбачених у договорі між сторонами. Зазначена форма розрахунку не дає гарантій продавцю щодо платежу, тому вона зв'язана з підвищеним ризиком.

Банківський переказ – це доручення одного банку другому сплатити отримувачу переказу певну суму. У здійсненні зазначеної форми розрахунку беруть участь: переказодавець (боржник); банк, що прийняв доручення; банк, який виконує доручення; переказотримувач. Розрахунки за комерційними операціями у формі банківського переказу здійснюються таким чином:



Послідовність операцій при здійсненні банківського переказу така:

1. Підписання контракту, де визначається відповідна форма розрахунків.
2. Експортер у встановлений термін здійснює відвантаження товару і направляє покупцю комерційний рахунок, транспортні документи, отримані від перевізника та інші документи, передбачені контрактом.
3. Імпорттер, отримавши документи, представляє в свій банк доручення на переказ.
4. Банк імпортера здійснює переказ валюти банку експортера, направивши йому платіжне доручення.
5. Банк експортера, отримавши платіжне доручення, зараховує виручку експортеру.

Значна частина банківських переказів відбувається за допомогою телеграфа. Телекса або через комп'ютерну систему СВИФТ (Всесвітнє агенство міжнародних фінансових телекомунікацій).

Вексельні розрахунки здійснюються шляхом використання векселя. Вексель може бути простим або передатним.

Простий вексель – документ, який містить безумовне зобов'язання

векселедавеця сплатити певну суму грошей пред'явнику векселя або особі, зазначеному у векселі у певний термін чи за вимогою.

Передатний вексель (тратта) – документ, який відрізняється від попереднього тим, що платником виступає не векселедавець, а інша особа, яка бере на себе обов'язок вчасно оплатити передатний вексель.

Чекова форма розрахунків ґрунтується на розпорядженні клієнта своєму банку здійснити із його наявних коштів віпєвної суми чекоотримувачу, або зарахування цієї суми на його рахунок. Чеки обслуговують готівковий обіг.

11.2. Баланси міжнародних розрахунків

Розглянуті нами численні форми міжнародних економічних розрахунків відносин враховуються, узагальнюються і кількісно оцінюються у балансах міжнародних розрахунків. Вони являють собою співвідношення грошових вимог та зобов'язань, надходжень та платежів певної країни відносно інших країн. Застосовуються такі види балансів міжнародних розрахунків: розрахунковий баланс, баланс міжнародної заборгованості, платіжний баланс.

Розрахунковий баланс – це співвідношення між грошовими вимогами та грошовими зобов'язаннями країни, що виникають внаслідок її торговельних та інших (крім кредитних) відносин з іншими країнами за певний термін або на певну дату. Включає торговельний баланс, вивіз та ввезення золота, баланс послуг, витрати туристів і доходи від іноземного туризму, доходи від закордонних інвестицій і пов'язані з ними витрати тощо.

Розрізняють розрахунковий баланс за певний період і на визначену дату. Перший вид балансу в активних статтях показує суму нових вимог даної країни до іноземних держав та здійснені нею інвестиції за кордоном. Пасивні статті містять новостворені зобов'язання країни щодо кредитів та інвестицій інших держав. Цей вид балансу демонструє лише динаміку вимог та зобов'язань певної країни відносно інших. Однак він не дає уявлення про дійсний валютно-фінансовий стан країни в цілому.

Розрахунковий баланс на певну дату (на початок або кінець року) відображає співвідношення усіх вимог та зобов'язань даної країни щодо іноземних країн незалежно від періоду їх виникнення та терміну оплати. Активне сальдо такого балансу свідчить про те, що країна більше надала, чим залучила кредитів та інвестицій. І в майбутньому вона має можливість одержувати валютні надходження. Пасивне сальдо на визначену дату відбиває розмір майбутніх платежів певної країни іноземним державам, які не були покриті іноземними надходженнями.

Баланс міжнародної заборгованості має дуже багато спільних рис з розрахунковим балансом, але на відміну від нього містить у собі дещо інші статті і має певні особливості в різних країнах. Країна може стати боржником внаслідок зростання своїх зобов'язань щодо портфельних інвестицій та закордонних зобов'язань своїх банків. Іншою причиною може стати широке залучення зовнішніх позик. Саме ця причина призвела до загострення проблеми зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, та Східної Європи.

Підприємства України стають привабливим об'єктом для капіталовкладень зовнішніх інвесторів, які протягом 2008 р. суттєво збільшили свою присутність на українському ринку. Однак за інформацією Національного банку, станом на 1 квітня 2008 р. обсяг валового зовнішнього боргу України становив 92, 5 млрд. дол. США, з яких 77 млрд. або 83, 3% – заборгованість приватних секторів економіки. За останні 2 роки цей показник зріс майже в 2,5 разу. Обсяги короткострокової заборгованості досягли 28, 2 млрд. дол., наблизившись за обсягом до золотовалютних резервів країни. Така ситуація є небезпечною, бо в умовах фінансової кризи і глобальної мобільності сучасного капіталу країні може загрожувати дефолт.

Головне місце у балансах міжнародних розрахунків посідає *платіжний баланс*. Він являє собою записи усіх економічних угод, які були здійснені (або термін здійснення яких наступив) протягом певного терміну між резидентами даної країни і резидентами інших країн світу. Платіжний баланс відрізняється від розрахункового тим, що у розрахунковий баланс входять усі отримані та надані кредити, включаючи і непогашені. Платіжний баланс містить тільки фактично здійсненні надходження та платежі.

Цікаво, що кінцеве сальдо – активне чи пасивне платіжного і розрахункового балансів зазвичай не збігаються, мають протилежний характер. Наприклад, країни, що виступають у ролі міжнародних кредиторів (США, ФРН, Японія та інші) мають активні розрахункові баланси, а платіжні баланси – пасивні. Країни-боржники мають пасивні розрахункові баланси, які поєднуються з активними платіжними балансами.

Слід зауважити, що при складанні платіжного балансу країни застосовується принцип подвійного рахунку. Він полягає у тому, що кожна угода фіксується одночасно на двох рахунках: дебетовому та кредитовому. Кожна операція включає дві сторони – надходження товару і його оплати. Дебетові записи вносяться зі знаком (–), а кредитові – зі знаком (+). Внаслідок кредитової операції гроші надходять в країну, баланс якої складається. Дебетові операції передбачають витрату валюти цією країною.

Сальдо витрат та доходів завжди має дорівнювати 0. Від’ємне або позитивне сальдо свідчить про порушення рівноваги платіжного балансу. При цьому дефіцит компенсується збільшенням міжнародних резервів. Позитивне сальдо компенсується скороченням міжнародних резервів.

Платіжний баланс є найважливішим джерелом інформації про участь певної країни у світогосподарських зв’язках: міжнародному обміні товарами, послугами та капіталами. За методикою Міжнародного валютного фонду структура платіжного балансу включає низку статей.

Класифікація статей платіжного балансу

(за методикою МВФ)

А. Поточні операції

Товари

Послуги

Дохід від інвестицій

Інші послуги і фонди

Приватні односторонні перекази

Державні односторонні перекази

Підсумок: А – баланс поточних операцій.

В. Прямі інвестиції та інший довгостроковий капітал

Прямі інвестиції

Портфельні інвестиції

Інший довгостроковий капітал

Підсумок: А + В.

С. Інший короткостроковий капітал

Д. Помилки і пропуски

Підсумок: А + В + С + Д

Е. Балансуючі статті

Переоцінка золотовалютних резервів, розподіл і використання СДР

Рух золота

Розподіл і використання СДР

Надзвичайні джерела покриття сальдо

Зобов'язання, що створюють валютні резерви іноземних офіційних органів

Підсумок: А + В + С + Д + Е

Ф. Підсумкова зміна резервів

Золото

СДР

Резервна позиція МВФ

Іноземна валюта

Інші вимоги

Кредити МВФ

Підсумок: А + В + С + Д + Е + F

Конкретизуємо зміст статей платіжного балансу.

А. Баланс поточних операцій включає:

1) торговельний баланс – співвідношення між експортом та імпортом товарів.

При позитивному сальдо експорт перевищує імпорт. Від'ємне сальдо є свідченням дефіциту торговельного балансу;

2) баланс послуг, сальдо якого дорівнює різниці між експортом та імпортом

послуг транспорту, платежів за туристичні путівки, переказів з-за кордону, послуг зв'язку, будівельних послуг (будівництво споруд, ремонт об'єктів, монтаж обладнання), фінансових послуг (отримання банками комісійних за операції з цінними паперами, фінансовий лізинг, управління активами, тощо), науково-технічних послуг, комп'ютерних та інформаційних, консалтінгу, гудвілу, міжнародного страхування.

3) баланс процентних платежів. Їх сальдо визначається як різниця між відсотками по національних кредитах і виплатами процентів по іноземних капіталах, що залучаються в країну.

4) баланс трансферів (transfer – переведення, передача). Це такі угоди, які включають односторонні дії по надходженню коштів і не передбачають зворотного потоку ресурсів в обмін на отримані кошти. Таким чином за кордон відправляють пенсії, допомогу іноземним державам, зарплату емігрантів, витрати на утримання державних установ за кордоном.

В. Баланс руху довгострокових капіталів. Їх сальдо дорівнює різниці між експортом та імпортом капіталів. Як відомо, існують прямі та портфельні інвестиції. Перші дають зарубіжним інвесторам право контролю над фірмою. Портфельні інвестиції – це вкладення в акції без права придбання контрольного пакету, в облігації та інші цінні папери іноземних держав, організацій та фірм. Наприклад, якщо надходження з експорту недостатні для покриття імпортних витрат, використовуються позички, які відображаються в кредитових статтях. Кошти, надані іншим державам відбиватимуться в дебетових статтях як відтік капіталу. Відплив капіталу обумовлюється бажанням власників, наприклад, гривень обміняти їх на іноземну валюту і розмістити вклади в цій валюті в іноземних банках. Відтік капіталу відбувається і в разі придбання резидентами цінних паперів іноземних компаній.

С. Баланс руху короткострокових (до одного року) капіталів.

Д. Коректуюча стаття, що показує неврахований рух короткострокового капіталу.

Е. Підсумкова зміна валютних резервів відображає міжнародні валютні

операції центральних банків щодо вирівнювання платіжного балансу і підтримкою курсу національної валюти.

Слід зазначити, що статті А,В,С відносно самостійні, їх називають основними. Позитивне сальдо платіжного балансу за цими статтями свідчить, що країна має вимоги до інших країн, від'ємне сальдо означає дефіцит платіжного балансу. Інші статті платіжного балансу називають балансуючими. Вони включають операції, які не є самостійними або мають обмежену самостійність. Вони включають: рух золото-валютних резервів, зміни короткострокових активів, окремі види іноземної допомоги, зовнішні державні позички, кредити міжнародних фінансових організацій, рух валютних коштів за цими статтями, погашають дефіцит платіжного балансу за основними статтями.

11.3. Регулювання платіжного балансу

Платіжний баланс є одним з найважливіших макроекономічних показників, який підлягає національному та міждержавному регулюванню. Розглянемо спочатку методи регулювання платіжного балансу, що застосовується окремими державами у межах економічної політики держави залежно від стану міжнародних розрахунків та валютно-економічних відносин. Країни з дефіцитом платіжного балансу вживають такі заходи: стимулювання експорту, скорочення імпорту, залучення іноземних капіталів, обмеження вивозу капіталу. Для здійснення перелічених заходів застосовуються такі методи: дефляційна політика, проведення девальвації, валютні обмеження, відповідна фінансова та грошово-кредитна політика.

Якщо країна має активний платіжний баланс, усі вищеперелічені заходи мають протилежний характер: збільшується імпорт та скорочується експорт товарів, стимулюється вивіз капіталу за кордон.

Для країн з перехідною економікою, зокрема України, велике значення має збільшення експорту товарів та послуг. Для здійснення цього завдання кожна держава має на озброєнні великий арсенал економічних та адміністративних засобів впливу. Це, насамперед, надання експортерам податкових пільг, гарантування

експортних кредитів, проведення відповідної кредитної політики, розроблення спеціальних програм, спрямованих на посилення експортного потенціалу країни.

Одним з поширених методів завоювання іноземних ринків вважається експорт товарів за зниженими, демпінговими цінами. Однак застосування такого експорту суперечить вимогам СОТ. Якщо виявляються факти демпінгу, країна, що імпортує товари, має право застосовувати антидемпінгове мито. Існують також засоби компенсації шкоди, заподіяної фірмам імпортуючої держави, що виробляє аналогічну продукцію.

Щодо імпорту, то країна застосовує тарифні і нетарифні митні бар'єри. Застосування високих податків на імпорт дозволяє значно скоротити кількість товарів, що надходить з-за кордону, бо податки збільшують ціни цих товарів і роблять їх неконкурентоспроможними порівняно з вітчизняними. Отже, така політика захищає вітчизняного товаровиробника, сприяє збільшенню робочих місць і зростанню доходів населення.

Однак позитивне значення мита не слід перебільшувати, бо, відокремившись високими митними тарифами від світового ринку, можна опинитися на узбіччі технічного прогресу. Не маючи можливості конкурувати з кращими зразками світової продукції, можна відстати за рівнем якості та новітності вітчизняних товарів. Саме тому необхідна гнучка і обережна система митного регулювання, яка б забезпечила селективний підхід до визначення товарів, що на певний час підлягають тарифному митному регулюванню з метою захисту певних галузей від іноземної конкуренції.

Якщо внаслідок прийнятих міжнародних зобов'язань країна не може застосовувати тарифні обмеження, а необхідність в обмеженні імпорту продовжує існувати, застосовуються нетарифні методи: кількісні обмеження (квоти) на ввезення закордонних товарів; вживаються заходи, спрямовані на розвиток імпортозамінюючих виробництв.

Сучасні держави досить ґрунтовно регулюють експорт та імпорт капіталів. Країни, що розвиваються, а також Східної Європи зацікавлені в залученні іноземного капіталу. Але цей процес жорстко контролюється. Держава може здійснювати

імпорт капіталу, створюючи вільні економічні зони і території зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності. Таким шляхом визначаються сфери пріоритетного розвитку для насичення внутрішнього ринку та експорту. З іншого боку, кожна держава зацікавлена і в експорті національного капіталу. Це дає можливість одержувати прибутки від діючих за кордоном підприємств в іноземній валюті і поліпшувати стан платіжного балансу.

Сальдо платіжного балансу залежить не тільки від руху товарів, послуг, капіталів, але й від валютного курсу. Тому валютний курс активно використовується для державного регулювання платіжного балансу. Коливання валютного курсу значно впливають на макроекономічні показники країни: валютні резерви, зовнішню заборгованість, динаміку експорту та імпорту.

Якщо спостерігається дефіцит торговельного балансу, то попит на національну валюту скорочується, а на валюту з активним балансом зростає. Для вирівнювання торговельного балансу держава може знизити валютний курс. Наприклад, курс американського долара щодо фунта стерлінгів знизився. Це означає, що на валютних ринках за один долар дають менше фунтів, ніж раніше. Експортери США, реалізуючи свої товари на ринках Великої Британії, отримують там менше фунтів, бо товари стають дешевшими. Таким чином, експортери мають можливість збільшити продаж своїх товарів і витіснити англійських конкурентів з їх ринків. Збільшення експорту сприяє вирівнюванню платіжного балансу.

Інший спосіб регулювання курсу валюти передбачає втручання національного банку в операції з іноземною валютою, тобто проведення валютних інтервенцій. Якщо виникає необхідність підвищення курсу національної валюти, наприклад, гривні до долара, Національний банк України починає продавати доларові запаси. Кількість національної валюти в обігу зменшується, що викликає збільшення попиту на неї і підвищення курсу.

Крім національних методів регулювання платіжного балансу все більших масштабів набувають міждержавні засоби. До них належать:

- кредити міжнародних фінансових організацій;
- регулювання умов торгівлі між державами на основі двосторонніх та

багатосторонніх угод за допомогою міжнародних торговельно-політичних механізмів (ГАТТ / СОТ);

- узгодження умов експортних кредитів;
- двосторонні урядові кредити, короткострокові взаємні кредити центральних банків у національних валютах за угодами своп.

11.4. Законодавча база

Міжнародні розрахунки регулюються нормативними законодавчими актами, а також банківськими правилами. Так, ще у 1930 і 1931 роках представниками переважно європейських держав у Женеві були прийняті міжнародні Вексельна і Чекова конвенції. Зазначені документи спрямовувались на уніфікацію вексельних та чекових законів. Міжнародна торговельна палата, створена в Парижі на початку ХХ сторіччя розробляє Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів, з інкасо і контрактних гарантій.

Після Другої світової війни метою зовнішньоекономічної політики країн з ринковою економікою став перехід від системи жорсткого обмежувального режиму зовнішньої торгівлі і валютного регулювання до системи лібералізації міжнародної торгівлі на основі вільної конкуренції. Наприклад Міжнародний валютний фонд поставив перед собою найважливішу мету – упорядкування поточних зовнішньоторговельних угод між державами-членами Фонду і сприяння усуненню обмежень обміну валют. Таким чином, політика МВФ була спрямована на лібералізацію міжнародних розрахунків і платежів як основи вільної торгівлі.

Система МВФ стала міжнародно-правовою основою вільного валютного обігу та платіжно-розрахункової системи у сучасному світі з використанням вільно конвертованої валюти. Нормативними міжнародно-правовими інструментами при цьому є Статут МВФ і обов'язкові для держав-членів Фонду правові акти – його рішення. Крім того, застосовуються, зокрема, раніше згадані міжнародні багатосторонні Конвенції про переказні та прості векселі, які є не тільки кредитними, але й платіжними інструментами.

Широко використовується в міжнародних розрахунках на основі факультативності при узгодженні між сторонами документи, розроблені Міжнародною торговельною палатою, які періодично переглядаються. До них належать:

- уніфіковані правила для документарних акредитивів 1993 р.;
- провідні зауваження до стандартних форм документарного кредиту;
- стандартні заявки на документарний кредит і провідні зауваження для заявників на кредит;
- міжнародні правила щодо інкасо 1978 р.;
- уніфіковані правила для договірних гарантій 1978 р.

За своїм значенням такі документи не можна віднести до міжнародно-правових нормативних актів, навіть з рекомендаційною зобов'язувальною силою, оскільки нормами міжнародного права визнаються тільки такі, які встановлюються колективним волевиявленням держав. У зазначеному контексті віщезгадані документи Міжнародної торговельної палати мають факультативне значення стандартизованих умов приватноправових угод.

Дещо інше правове значення має Правовий посібник з електронного переказу коштів 1987 р., розроблене в ЮНСІТРАЛ, тобто в одному з органів міждержавної організації – ООН. Таким чином, в цьому документі може бути опосередковано відображена колективне волевиявлення держав-учасників ООН. Таке волевиявлення може мати рекомендаційну правову силу.

Практично міжнародні розрахунки й платежі здійснюються в сучасному світі через національні банки (центральні або ті, що уповноважені здійснювати міжнародні валютні операції). Банки керуються національним валютним і банківським законодавством, однак на загальній міжнародно-правовій основі МВФ.

З метою удосконалення міжнародних розрахунків щодо приватних міжнародних торговельних угод використовуються спеціальні клірингові центри для взаємних розрахунків. Так, ще в 1930 р. у Базелі (Швейцарія) був створений спеціальний банк міжнародних розрахунків (БМР). Банк має правовий статус акціонерної компанії і виконує завдання зі сприяння співробітництву центральних

банків держав-акціонерів щодо організації взаємних розрахунків, а також здійсненню посередницьких операцій у міжнародних розрахунках.

11.5. Література

1. Кашин В.А. Мировой финансовый кризис: причины и последствия // Финансы. - 2009. - N 1. - С.14-19.
2. Кухарська Н.О., Харічков С.К. Міжнародна економічна діяльність України: Навчальний посібник. Х.: «Одіссей», 2006. – 456 с.
3. Міжнародна економіка. Навчальний посібник. За ред. Козака Ю. Г., Лук'яненка Д. Г., Макогона Ю. В. та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – С. 323 – 354.
4. Основи економічної теорії: підручник / За заг. Ред. д-ра екон. наук., проф.. Л. С. Шевченко. – Х.: Право, 2008. – 448 с.
- 5.Таряник О.М., Тітенкова М.В. Кредитування підприємств міжнародними фінансово-кредитними інститутами //Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 50 – 58.
6. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і допов. – К.: Знання України, 2006. – 316 с.
7. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: історія: Підручник. – К.: Либідь, 2006. – 392 с.
8. Шнирков Ю.Л. Україна – Європейський Союз: економіка. Політика, право. – Київ.: ВПЦ «Київський ун-т», 2006. – 269 с.

11.6. Питання для самоконтролю

1. В чому полягає сутність міжнародних розрахунків?
2. Назвіть основні форми міжнародних розрахунків.
3. Який порядок здійснення операцій при розрахунках у формі акредитиву?
4. Яким чином здійснюються інкасові операції?
5. Які види балансів міжнародних розрахунків Вам відомі?

6. Що собою являє платіжний баланс?
7. Яку структуру має платіжний баланс?
8. Внаслідок яких причин виникає від'ємне сальдо платіжного балансу?
9. Назвіть методи регулювання платіжного балансу.
10. В якому стані перебуває сучасний платіжний баланс України і які методи його регулювання наразі застосовуються?

11.7. Практикум

Тести

1. До статті «Поточні операції» платіжного балансу не включаються:

- а) товари;
- б) послуги;
- в) дохід від інвестицій;
- г) приватні односторонні перекази;
- д) портфельні інвестиції.

2. Які статті платіжного балансу належить до основних?

- а) підсумкова зміна резервів;
- б) прямі інвестиції та інший довгостроковий капітал;
- в) помилки і пропуски;
- г) балансуючі статті;
- д) рух золота.

3. В яку статтю включається операція «Кредити МВФ»?

- а) інший короткостроковий капітал;
- б) помилки і пропуски;
- в) підсумкова зміна резервів;
- г) поточні операції;
- д) поточні операції.

4. Яка з перелічених операцій є дебетовою?

- а) експорт товарів;
- б) імпорт золота;
- в) продаж цінних паперів;
- г) грошові перекази;
- д) експорт послуг.

5. Яка з перелічених операцій є кредетовою?

- б) купівля цінних паперів;
- в) імпорт товарів;
- г) експорт товарів;
- д) імпорт послуг.

Задачі

1. Країна X здійснювала такі зовнішньоекономічні операції:

	(млн. дол.)
Експорт товарів та послуг з країни X	100
Імпорт товарів та послуг в країну X	80
Купівля резидентами країни X цінних паперів іноземних фірм	40
Продаж цінних паперів країни X іноземцям	50
Грошові перекази з інших країни в країну X	30

Укладіть платіжний баланс країни X.

2. Країна X здійснює такі операції міжнародного обміну (в млрд. дол):

купівля газу – 10; купівля нафти – 4; купівля побутової техніки – 2; купівля одягу – 1,5; купівля інформаційних послуг – 3; витрати туристів за кордоном – 1; купівля облігацій іноземних підприємств – 6; купівля нерухомості за кордоном – 1,5; продаж продукції металургійної промисловості – 15; продаж зерна – 5; продаж транспортних послуг – 6; продаж ліцензій зарубіжним фірмам – 1; продаж акцій вітчизняних корпорацій – 3.

Визначити:

1. Сальдо торговельного балансу.
2. Сальдо балансу послуг.
3. Сальдо поточних операцій.
4. Сальдо балансу руху капіталу.
5. Сальдо платіжного балансу.

ГЛАВА 12. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

12.1. План

- 12.1. Сутність економічної інтеграції та її форми.
- 12.2. Особливості європейських інтеграційних процесів.
- 12.3. Інтеграційні угруповання на інших континентах світу.

Основні поняття

Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), (*Association of South East Nations, ASEAN*) – регіональна організація країн Південно-Східної Азії, яка включає 10 країн: Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней (1984), В'єтнам(1995), Лаос(1997), М'янма, (1997), (1999).

Зона вільної торгівлі - перший етап економічної інтеграції, який передбачає скасування митних зборів і квот у торгівлі між країнами-учасницями при збереженні кожною з них національної торговельно-економічної політики щодо третіх країн.

Економічне співтовариство держав Західної Африки (ЕКОВАС) – (Бенін, Кот-д'Івуар, Буркіна-Фасо, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Мавританія, Малі, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того, Кабо-Верде).

Економічний (включаючи валютний) союз – уніфікація законодавства в межах певного союзу; створення єдиного економічного простору з відповідною

політичною надбудою.

Європейський Союз (ЄС) – політичне та економічне інтеграційне об'єднання 27 держав: Австрії, Бельгії, Болгарії, Великої Британії, Греції, Данії, Естонії, Ірландії, Іспанії, Італії, Кіпру, Латвії, Литви, Люксембургу, Мальти, Нідерландів, Німеччини, Польщі, Португалії, Румунії, Словаччини, Словенії, Угорщини, Фінляндії, Франції, Чехії, Швеції.

Інтернаціоналізація – процес еволюції міжнародних економічних зв'язків, на базі міжнародного поділу праці, що проявляється у розвитку міжнародної торгівлі та формуванні міжнародної власності. Виникає у глибокій давнині і розвинутих форм набуває на межі ХІХ – ХХ ст.

Митний союз – об'єднання, при якому країни не тільки ліквідують митні тарифи й квоти всередині союзу, але й устанавлюють єдині митні тарифи щодо третіх країн, забезпечують реалізацію спільної зовнішньоторговельної політики й передачу її регулювання на наднаціональний рівень.

Міжнародна економічна інтеграція – Міжнародна економічна інтеграція – це якісно новий етап інтернаціоналізації, який полягає у створенні державами спільного економічного простору з метою вільного руху товарів і факторів виробництва. Починається економічна інтеграція у кінці Другої світової війни.

Організація співробітництва Грузії, України, Азербайджану, Молдови (ГУАМ).

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА). Включає три країни: США, Канаду, Мексику. Набула чинності 1 січня 1994 р.

Політичний союз – перехід країн-учасниць до спільної зовнішньої політики й політики безпеки, впровадження єдиного громадянства. Таке об'єднання країн можна віднести скоріше до федеративної держави, ніж до міжнародної організації.

Регіоналізація – регламентоване відповідними органами посилення міжнародних економічних зв'язків у межах певної території.

Співдружність Незалежних Держав (СНД). Угода й Концепція створення Єдиного економічного простору главами держав Білорусі, Казахстану, Росії, України була підписана у вересні 2003 р.

Спільний ринок – митний союз доповнюється взаємно узгодженою економічною, бюджетною, грошово-кредитною, соціальною й науково-технічною політикою. Відбувається зміцнення й посилення наднаціональних органів управління.

Спільний ринок країн півдня Америки (МЕРКОСУР)– включає Аргентину, Бразилію, Уругвай і Парагвай. Створена у березні 1991 р.

Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС) – включає 11 держав: Азербайджан, Албанію, Болгарію, Вірменію, Грецію, Грузію, Молдову, Росію, Румунію, Туреччину, Україну. Організація заснована в 1998 р.

12.1. Сутність економічної інтеграції та її форми

Визначення сутності міжнародної економічної інтеграції потребує встановлення зв'язку з категорією «інтернаціоналізація» та «економічна глобалізація». Серед економістів немає єдиної точки зору щодо визначення сутності поняття «інтернаціоналізація». Не визначено й хронологічні рамки розвитку цього явища. Однак найбільш переконливою є точка зору, яка розглядає це явище як процес взаємодії між державами, спрямований на розвиток торгівлі, міжнародної власності та інших форм міжнародних економічних відносин. Інтернаціоналізація виникає в стародавні часи й існує стільки, скільки самі міжнародні відносини.

На ранніх етапах розвитку міжнародних економічних відносин зміст даної категорії проявлявся в формі міжнародної торгівлі. Подальша еволюція процесу інтернаціоналізації, яка розвивається на основі руху притаманних їй протиріч, на вищих етапах еволюції призводить до якісних змін. Безперервні кількісні зміни, досягнувши певної межі, що називається мірою, викликає перерву, стрибок. Унаслідок цього раніш існуючий об'єкт зникає й виникає новий, на зміну колишньої якості приходить нова. Ці зміни в економічній літературі позначаються категоріями «економічна інтеграція» та «економічна глобалізація».

Саме після Другої світової війни процес інтернаціоналізації перетворюється у якісно нове явище – *економічну інтеграцію*. Міжнародна економічна інтеграція - це

форма інтернаціоналізації й одночасно етап розв'язання протиріччя між відокремленістю відтворювального процесу в межах національних економік і його консолідацією, яка полягає у створенні державами спільного економічного простору з метою вільного руху товарів і факторів виробництва. Зазначене протиріччя розв'язується шляхом організації міжнародних регіональних союзів та переходу до регулювання міжнародних економічних відносин.

Ця обставина потребує проведення узгодженої економічної політики, лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків і міжнародних розрахунків, використання єдиних стандартів щодо технології, забруднення оточуючого середовища, уніфікації бухгалтерського обліку, статистики, освіти, норм права. Вона проявляється у переплетінні й зрощуванні виробничої, інвестиційної, фінансової, науково-технічної політики держав.

Ефективна економічна інтеграція забезпечує розв'язання вищезазначеного протиріччя шляхом:

- 1) прискорення темпів взаємної торгівлі та економічного зростання, скорочення трансакційних витрат;
- 2) підвищення конкурентоспроможності товарів, фірм і національних економік;
- 3) зростання інноваційного потенціалу внаслідок посилення конкуренції на внутрішніх ринках держав;
- 4) збільшення притоку іноземних інвестицій з країн-учасниць інтеграційних об'єднань, а також із третіх країн;
- 5) скорочення різниці у рівні та якості життя населення.

Міжнародна економічна інтеграція у своєму розвитку проходить низку етапів і набуває таких форм:

- 1) *зона вільної торгівлі* – перший етап економічної інтеграції, який закладає основу подальшої інтеграційної взаємодії країн-учасниць і виступає генератором перспективних інтеграційних перетворень. Така зона передбачає скасування митних зборів і квот у торгівлі між країнами-учасницями при збереженні кожною з них національної торговельно-економічної політики щодо третіх країн;

2) *митний союз* – об'єднання, при якому країни не тільки ліквідують митні тарифи й квоти всередині союзу, але й установлюють єдині митні тарифи щодо третіх країн, забезпечують реалізацію спільної зовнішньоторговельної політики й передачу її регулювання на наднаціональний рівень. Отже країни-члени митного союзу не виступають у міжнародних торговельних відносинах як самостійні суб'єкти, втрачають частину національного суверенітету;

3) *спільний ринок*, при якому митний союз доповнюється взаємно узгодженою економічною, бюджетною, грошово-кредитною, соціальною й науково-технічною політикою; для такої організації притаманна координація внутрішньої політики, що здійснюється міждержавними або наднаціональними інститутами, яким делегується частина національного суверенітету держав.

Спільний внутрішній ринок передбачає вільне пересування товарів, послуг, капіталів робочої сили; уніфікацію національного законодавства країн-учасників. Це ще більш високий ступінь інтеграції, коли відбувається узгодженість, координація економічної політики країн-учасниць шляхом періодичних зустрічей керівників урядів, міністерств та інших економічних структур. Відбувається зміцнення й посилення наднаціональних органів управління. Фактично на цьому рівні інтеграції країни створюють конфедеративну організацію, яка передбачає ще більше обмеження національного суверенітету шляхом передачі більших повноважень наддержавному органу;

4) *економічний (включаючи валютний) союз* ґрунтується на створенні спільного економічного, валютно-фінансового, правового та інформаційного простору; проведенні спільної економічної політики, уніфікації законодавства в межах певного союзу; створення єдиного економічного простору з відповідною політичною надбудовою. В умовах зазначеного рівня економічної інтеграції країни позбавляються від одного з найсуттєвіших ознак суверенітету – власної грошової одиниці;

5) *політичний союз* ґрунтується на переході країн-учасниць до спільної зовнішньої політики й політики безпеки, на впровадженні єдиного громадянства. На посиленні співробітництва в судочинстві й у внутрішніх справах, на економічному

співробітництві. Таке об'єднання країн можна віднести скоріше до федеративної держави, ніж до міжнародної організації.

Таким чином, економічна інтеграція визначається як процес економічної взаємодії країн, узгоджено регульований міждержавними органами, який призводить до наближення господарчих механізмів держав. Відбувається процес зрощування національних ринків і формування цілісного ринкового простору з єдиною валютно-фінансовою системою, єдиною в основному правовою системою й найтіснішою координацією внутрішньої й зовнішньоекономічної політики відповідних держав. Процеси економічної інтеграції відбуваються як на двосторонній, так і на регіональній або на глобальній основі.

12.2. Особливості європейських інтеграційних процесів.

Інтеграційні процеси протягом останніх двадцяти років поширились на всі континенти і привели до утворення регіональних і субрегіональних торгово-економічних блоків, кількість яких зараз перевищує 17. Найбільш потужні доцентрові сили історично виникають на Європейському континенті. Так, у Москві (1949 р.) було створено), Раду Економічної взаємодопомоги (РЕВ), яка об'єднувала Албанію, Болгарію, Угорщину, В'єтнам, Німецьку Демократичну Республіку, Кубу, Монголію, Польщу, Румунію, СРСР, Чехословаччину. Організація проіснувала більше 30 років. Незважаючи її ідеологічний характер, вона ставила конкретні економічні завдання, які полягали в максимальному використанні міжнародного поділу праці та спільних досягнень в галузі науки та техніки.

Однак на практиці Радянський Союз виконував роль донора в постачанні паливно-енергетичних ресурсів для країн співдружності. Занадто дешеві енергоносії не сприяли розвитку енергозберігаючих технологій. Матеріалоємна і неякісна продукція, вироблена в умовах відсутності конкуренції і стимулів для запровадження наукомістких технологій, експортувалась в СРСР. Після розпаду соціалістичного табору взаємини між державами-колишніми членами РЕВ стали будуватися на інших прагматичних основах.

У 1978 р. була започаткована організація Центральноєвропейська ініціатива /CEI/, куди включалося Альпійсько-Адріатичне співтовариство для співробітництва провінцій Австрії, Італії, Югославії, Угорщини. Вступ у 1990 р. в організацію Чехословаччини, у 1991 – 1992 рр. – Польщі, Словенії, Боснії, Хорватії, Герцеговини приводить до створення CEI.

З першого березня 1993 р. стає чинною Угода про створення Центральноєвропейська зона вільної торгівлі між країнами Вишеградської четвірки. Її учасники: Угорщина, Польща, Словаччина, Чехія /CEFTA/. У 1993 р. в організацію вступила Словенія, у 1997 р. – Румунія, у 1999 р. – Болгарія.

У січні 1993 р. утворена Євроарктична рада Баренцева моря / BEAC /. Спочатку у роботі цієї організації брали участь тільки північні держави (Фінляндія, Норвегія і Швеція), Росія і Комісія ЄС. Згодом Німеччина, Польща, Велика Британія, США, Канада, Японія заявили про свою готовність до співробітництва з BEAC, а Нідерланди й Італія одержали статус спостерігача.

На конференції у Копенгагені (березень 1999 р.) була заснована Рада суміжних держав Балтійського моря /CBSS/. Взаємодія країн – учасників спрямовувалась на підтримку нових демократичних ініціатив, економічній та технічній допомозі для розвитку ринкових економічних структур, заходів гуманітарного характеру. Активну участь у цьому співробітництві беруть північні регіони Росії. Особливе значення організація має для розвитку економіки Калінінграду.

Початком формування сучасного *Європейського Союзу* вважається 18 квітня 1951 року, коли шість європейських країн: Франція, ФРН, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург підписали у Парижі угоду про створення Європейського об'єднання вугілля і сталі. У сфері виробництва ядерної енергії утворюється організація «Євратом». З метою поглиблення економічної взаємодії держав створюється Європейське економічне співтовариство (ЄЕС). На початку 70-х років розпочався процес розширення ЄЕС.

1 січня 1973 року членами ЄЕС стали Велика Британія, Данія, Ірландія.

1 січня 1981 року членом ЄЕС стала Греція.

1 січня 1986 року членами ЄЕС стали Іспанія та Португалія.

1 січня 1995 року членами Європейського Союзу стали Фінляндія, Австрія та Швеція.

1 травня 2004 року членами Європейського Союзу стали Польща, Угорщина, Чеська Республіка, Словаччина, Словенія, Кіпр, Мальта, Естонія, Литва, Латвія.

З 1 січня 2007 року новими членами ЄС стали Болгарія та Румунія. Таким чином, ЄС нараховує сьогодні 27 держав-членів. Країнами-кандидатами на членство є також Туреччина та Хорватія.

У грудні 1991 р. в Маастрихті було підписано союзну угоду, яка проголошувала створення *Європейського Союзу*, куди включалися 15 країн Західної й Центральної Європи. Наступним кроком у поглибленні інтеграційних процесів було рішення 12 держав ЄС про організацію валютного союзу й перехід до спільної валютної одиниці «євро». З 1 січня 2002 року євро була введена до готівкового обігу, що стало етапом переходу до формування економічного та валютного союзу ЄС – найвищого етапу інтеграції. Таким чином, після Другої світової війни в Європі інтенсивно розвиваються процеси, спрямовані на створення єдиного економічного простору. Необхідно зазначити, що в умовах економічної глобалізації стає закономірним обмеження традиційних важелів національного макроекономічного регулювання.

Регіоналізація й глобалізація обов'язково передбачають делегування певних функцій наднаціональним органам управління. Прикладом практичної реалізації такої закономірності може бути Конституція Європейського Союзу. Конвент ЄС запропонував проект конституції, згідно з яким ЄС визначається як «союз європейських держав, які зберігаючи свою національну самобутність, тісно співробітничать на європейському рівні і здійснюють низку подібних повноважень на федеральному рівні». Конституцією передбачається передача керівним органам Євросоюзу багатьох повноважень національних урядів, зокрема, питання оподаткування, соціального забезпечення і зовнішньої політики. Країни, що входять до ЄС, із багатьох питань втрачають право накладення вето на прийнятті більшістю голосів рішення. Для прийняття документа необхідна згода половини країн, в яких

проживає не менше двох третин населення Союзу.

Конституція має замінити всі раніше підписані договори, які регламентували діяльність ЄС. Якщо документ буде ратифіковано, то «єдина Європа» стане не просто сумою держав, а самостійною юридичною особою, що має повноваження проводити спільну зовнішню й торговельну політику. Мешканці «єдиної Європи» матимуть подвійне громадянство – власної держави і загальноєвропейське. Документ також містить положення про верховенство конституції над національними законодавствами.

Отже, маємо констатувати, що будь-яке інтеграційне угруповання у східному чи західному напрямку примушує національні держави жертвувати більшою чи меншою часткою своїх управлінських повноважень. На нашу думку, остання обставина, а також протиріччя між прискореними темпами реалізації політичних цілей та наявними економічними передумовами євроінтеграційних процесів викликали негативне ставлення до Конституції ЄС із боку «старих» членів союзу при проведенні референдумів у цих країнах. Відсутність підтримки зазначеного документа свідчить і про те, що перехід до кожного наступного етапу інтеграції має відбуватись тільки після того, як громадяни країн угруповання відчують позитивні соціально-економічні наслідки попереднього етапу. Таким чином, інтеграційні процеси не можна форсувати, не маючи відповідного економічного підґрунтя для таких дій.

У 1991 р. був утворений *Союз незалежних держав (СНД)*, куди увійшли 12 країн: Росія, Казахстан, Білорусь, Україна, Молдова, Киргизстан, Узбекистан, Таджикистан, Азербайджан, Грузія, Вірменія. Держави Співдружності мають величезний економічний, інтелектуальний, високотехнологічний потенціал. Країни СНД – це 16,4 відсотка світової території, на якій проживає 4,2 відсотка населення. СНД – це майже 20 відсотків світовий запасів нафти, 40 відсотків природного газу, 25 відсотків вугілля та інших ресурсів. З метою підвищення економічної ефективності зазначеної організації 5 жовтня 2007 р. Рада глав держав СНД затвердила Концепцію подальшого розвитку СНД, а також план основних заходів щодо її реалізації. Згодом було створено робочу групу з розробки проекту Стратегії

економічного розвитку СНД до 2020 р.

Документ, зокрема, містить такі розділи, як продовольча, енергетична, економічна безпека. Серед пріоритетів також питання енергозбереження, розвиток альтернативних джерел одержанУкраїнагії. Окремий розділ Стратегії присвячено інноваційній економіці, нанотехнології, ракето- й літакобудуванню. Відомо, що Україна входить до десяти аерокосмічних держав світу, а також до семи країн, які мають можливість розвивати закритий цикл виробництва з окремих видів аерокосмічної продукції.

Реалізація стратегії передбачає три етапи. Перший (2009 – 2011 роки) буде завершено формування зони вільної торгівлі та її вдосконаленні відповідно до норм та правил Всесвітньої торговельної організації. Протягом другого етапу (2012 – 2015 роки) формуватиметься міждержавний інноваційний простір. На третьому етапі планується здійснення економічного стратегічного прориву на основі формування єдиного ринку нано – та пікоіндустрії.

Виконання завдань Стратегії дозволить збільшити реальний ВВП у 2,4 – 2,7 раза, обсяг взаємної торгівлі майже втричі, а реальні доходи населення у 3,3 – 3,5 раза. Прогнозується, що частка країн СНД у світовій економіці також зросте і становитиме близько 5 відсотків.

У лютому 2003 р. було створено нове економічне угруповання держав Співдружності – *Організація регіональної інтеграції*, яке включає Білорусь, Казахстан, Росію та Україну. Згідно із Заявою керівників зазначених країн, мета нового об'єднання – формування спільного економічного простору, узгодження економічної політики щодо низки її напрямів, гармонізація відповідного законодавства, створення спільної регулюючої міждержавної Комісії з торгівлі й тарифів, яка має наднаціональні повноваження.

Існують очевидні передумови для економічного зближення колишнього спільного економічного простору: господарські зв'язки, що склалися історично; рівень технологічного розвитку; відповідна якість продукції, що спричиняє низьку конкурентоспроможність товарів на світових ринках і орієнтує їх на ринки країн СНД; взаємодоповнюваність економік пострадянських країн. Однак в умовах

ринкової трансформації зазначених країн перелічені обставини поступово втрачають роль доцентрових сил, позаяк міжнародні відносини будуються на основі еквівалентності та господарської доцільності.

Саме ця причина може об'єднати держави, які досягли відповідного рівня господарського й науково-технічного розвитку. Це насамперед Білорусь, Казахстан, Росія, Україна. Інші держави Співдружності за своїми соціально-економічними характеристиками наближаються до країн, що розвиваються, бо мають переважно аграрно-сировинну структуру економіки зі значною часткою добувних галузей і первісною переробкою сільськогосподарської та мінеральної сировини.

Таким чином, незважаючи на суттєві перепони на шляху до інтеграції, наявність доцентрових і відцентрових сил, декларативність регіоналізації поступово переростатиме в реальне економічне співробітництво.

Але ця обставина не заважатиме пошуку оптимальних форм участі пострадянських держав у процесі економічної глобалізації з урахуванням їх економічних, соціальних, правових та організаційних можливостей. Реалії розвитку колишніх республік Радянського Союзу – додатковий аргумент на користь тези, що участь країн світу в процесі економічної глобалізації має багатовекторний характер, коли не тільки окремі корпорації, а економіка кожної країни стає транснаціональною частиною планетарної економіки.

12.3. Інтеграційні угруповання на інших континентах світу

Міжнародна економічна інтеграція поширюється й на інші континенти. Відповіддю на об'єднання Європи та інтеграційні процеси, що відбувалися в 1980-і роки в Азії стало потужне інтеграційне об'єднання *Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА, NAFTA, North American Free Trade Agreement)*, що склалось у Північній Америці. Мексика в 1990 – 1991 рр. активізувала переговори із США про створення *Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА)* за участю США, Канади і Мексики. Домовленість про це була досягнута в 1992 р. і набрала чинності з 1 січня 1994 р. Угода про вільну торгівлю між Канадою, США й Мексикою

ґрунтується на моделі Європейського Співтовариства (Європейського Союзу).

Першим кроком на шляху до створення організації став «план Еббота», прийнятий в 1947 р., метою якого було стимулювання інвестицій США в провідні галузі канадської економіки. У 1959 р. США й Канада уклали угоду про спільне військове виробництво, що сприяло впровадженню американських стандартів у канадське виробництво військової техніки. Наступним кроком стала реалізація угоди 1965 р. про лібералізацію торгівлі продукцією автомобілебудування, що сприяло інтеграції багатьох інших галузей. Ідея торгово-політичного об'єднання США, Канади й Мексики стала запроваджуватись у 1970-і роки. Спочатку мова йшла про оформлення енергетичного союзу. Подібна ідея була підтримана в 1980-і президентами Р. Рейганом і Дж. Бушем.

Саме перша половина 90-х років стала періодом «інтеграційної ейфорії», що охопила весь континент; у її центрі перебували НАФТА і багато країн регіону, які бажали приєднатися до неї. Окремі латиноамериканські держави виявили бажання потрапити до цієї зони через систему двосторонніх і багатосторонніх договорів про вільну торгівлю з Мексикою, одна з одною і, в перспективі, зі США. В 1991 р. підписано угоди про вільну торгівлю Мексики і країн Центральної Америки, між Мексикою і Чилі, а в 1993 р. – між Мексикою і Венесуелою.

Наразі більша частина торгівлі, здійснюваної в Північній Америці, відбувається відповідно до чітких й сталих норм НАФТА й Світової організації торгівлі (СОТ). Однак, незважаючи на це, у сфері торговельних об'єднань подібного масштабу незмінно виникають спірні питання. При виникненні таких ситуацій НАФТА виступає за дружнє розв'язання суперечки між державами, чиї інтереси порушені, за допомогою комітетів і робочих груп організації або інших консультативних органів. У випадку відсутності взаємоприйнятного рішення НАФТА передбачає швидкий і афективний розгляд проблеми групою експертів.

США залишаються, як найбільшим іноземним інвестором у Канаді, так і найбільшим реципієнтом прямих інвестицій з Канади, на які припадає більше половини всіх прямих канадських інвестицій. Підписання НАФТА привело до значних змін у русі капіталу між Канадою й Мексикою. Канадські інвестиції в

Мексика суттєво зросла, концентруючись у таких сферах, як гірничодобувна промисловість, банківська справа й телекомунікації. Одночасно зростання мексиканських інвестицій у Канаду, хоча й носить постійний характер, але все ще значно відстає в розмірах.

На відміну від Європейського Союзу, НАФТА не мала на меті створення міждержавних адміністративних органів, або розробку нового законодавства. НАФТА є лише міжнародною торговельною угодою в рамках міжнародного права. Мета НАФТА:

- зняття митних і паспортних бар'єрів і стимулювання ру товарів і послуг між країнами-учасницями угоди;
- створення й підтримка умов для справедливої конкуренції в зоні вільної торгівлі;
- залучення інвестицій у країни-члени угоди;
- забезпечення належного й ефективного захисту й охорони прав інтелектуальної власності;
- створення діючих механізмів впровадження й використання Угоди, спільного вирішення спорів;
- створення бази для майбутньої тристоронньої, регіональної й міжнародної кооперації з метою розширення й поліпшення Угоди;
- створення єдиного континентального ринку.

Економічна інтеграція в Латинській Америці у 80 – 90-ті роки отримала нові стимули і дещо змінила свій зміст після переходу від політики державного протекціонізму до лібералізації економіки і зовнішньої торгівлі. Особливо різко активізувалися інтеграційні процеси в 90-ті роки. Основною тенденцією стало приєднання регіону до єдиного світового господарського комплексу, який сформувався.

Процеси інтеграції в Латинській Америці проходили в різних формах. *Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛАВТ)*, яка об'єднувала 10 південноамериканських республік і Мексику, в 1980 р. перетворилася на Латиноамериканську асоціацію інтеграції (ЛАІ). Головна увага в ній зосереджувалася на промисловій кооперації в конкретних галузях і спільних програмах розвитку економіки та експорту. В червні 1990 р. члени ЛАІ вирішили зменшити взаємні мита

на 10 – 20 % і скасувати низку протекціоністських заходів. З 1992 р. функціонує Латиноамериканський парламент зі штаб-квартирою в Сан-Паулу (Бразилія).

Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР) у 80-ті роки через конфліктну ситуацію в субрегіоні практично не функціонував. Але на межі 80 – 90-х років інтеграційні зв'язки в Центральній Америці відновилися. Їхньою характерною рисою стали часті зустрічі президентів центральноамериканських країн. Від 1990 р. в них брала участь і Панама. В червні 1990 р. на зустрічі президентів в Антигуа (Гватемала) був підписаний план розвитку для Центральної Америки, що передбачав спільні зусилля у сфері науково-технічного прогресу, у розвитку інфраструктури, у розв'язанні проблем зовнішнього боргу тощо.

На нараді в Тегусігальпі (Гватемала) у грудні 1991 р. президенти п'яти центральноамериканських республік і Панами досягли домовленості про заснування *Центральноамериканської системи інтеграції (ЦАСІ)* в складі шести країн перешийка. В 1992 р. утворено координуючі органи ЦАСІ й ухвалено програму конкретних дій. У жовтні 1991 р. в столиці Гватемали урочисто відкрилася перша сесія Центральноамериканського парламенту (договір про субрегіональний парламент підписали Гватемала, Гондурас, Сальвадор, Коста-Ріка та Нікарагуа).

Активніше домагались всебічної, в тому числі політичної, інтеграції три республіки в субрегіоні – Гватемала, Гондурас і Сальвадор. У жовтні 1992 р. їхні президенти висунули ідею політичного союзу і створення Центральноамериканської федерації. З лютого 1993 р. вони розпочали ліквідацію взаємних митних бар'єрів, здійснення єдиної митної політики та інтеграцію фінансових систем. Певний інтерес до планів трьох республік виявила Нікарагуа. Коста-Ріка підтримала лише ідею економічної інтеграції. Панама погодилася на їхню інтеграцію, розглядаючи її як проміжний етап до спільного співробітництва зі США і Мексикою.

Розвивалося співробітництво й у межах *Латиноамериканської економічної системи (ЛАЕС)*. Працювали її комітети і міжнаціональні комісії з виробництва і збуту продовольства та інших товарів, з водних ресурсів, судноплавства, енергетики.

Субрегіональна Андська група з якої в 1976 р. вийшла Чилі, залишилася у

складі п'яти держав (Венесуела, Колумбія, Еквадор, Перу, Болівія). Організація пом'якшила обмеження для іноземного капіталу. Наприкінці 80-х років спостерігається активізація її діяльності, збільшилася взаємна торгівля. У листопаді 1990 р. президенти п'яти андських країн домовились до 1995 р. створити зону вільної торгівлі, ліквідувати митні бар'єри, заснувати єдиний митний союз і координувати економічний розвиток. Вони висловились за спільну боротьбу з наркобізнесом і захист навколишнього середовища.

У червні 1984 р. в м. Картахені (Колумбія) відбулася конференція міністрів економіки, фінансів і закордонних справ 11 держав регіону (Аргентина, Бразилія, Мексика, Чилі, Венесуела, Колумбія, Перу, Еквадор, Болівія, Уругвай і Домініканська Республіка) з проблем зовнішнього боргу та інших економічних і політичних питань. Зустрічі членів Картахенської групи стали регулярними. Однак її діяльність виявилася малоефективною, що змусило більшість учасників – Аргентину, Бразилію, Мексику, Венесуелу, Колумбію, Перу і Уругвай, а також Панаму створити паралельно в грудні 1986 р. групу Ріо-де-Жанейро.

Ці вісім країн входили до складу Контадорської групи і Групи підтримки Контадори і набули там досвіду співробітництва. У 1990 р. до Групи Ріо-де-Жанейро вступили Чилі, Еквадор, Болівія і Парагвай, після чого її склад став практично дублювати ЛАІ. Група Ріо-де-Жанейро докладала зусиль, щоб залучити до співробітництва країни Центральної Америки та Карибського басейну. Вона перетворилася на важливий форум спільного обговорення питань економічного й політичного співробітництва держав Латинської Америки.

Слід зазначити, що на середину 90-х років Група Ріо поряд з новими інтеграційними блоками висувається на перший план у міжамериканських відносинах. Про це свідчать щорічні зустрічі президентів 12 країн – учасниць Групи Ріо-де-Жанейро і коло питань, які вони обговорюють (боротьба з наркомафією, незаконна торгівля зброєю, захист демократії, права нелегальних мігрантів, проблема реформування ООН і тощо). Етапною стала зустріч президентів країн-членів і Групи Ріо у вересні 1997 р. в м. Асунсьйоні, на якій ухвалено «Декларацію Асунсьйона про суверенітет і юридичну рівність держав», де виокремлюються

загальні принципи формування нового, справедливого світового порядку, задекларовано вірність демократичним цінностям, повагу до прав людини.

Пошук шляхів розв'язання проблеми зовнішнього боргу залишався найважливішим завданням Групи Ріо-де-Жанейро та урядів країн Латинської Америки. Вони домогалися від кредиторів зниження і стабілізації рівня відсотків, списання частини боргу. В березні 1989 р. міністр фінансів Брейді запропонував план списання частини боргів для країн, які досягали фінансової стабільності. Пропозиціями плану скористалися Мексика, Коста-ріка, Венесуела, Уругвай, що сприяло зменшенню їхньої зовнішньої заборгованості на 20 %. У цілому «план Брейді» не вирішив проблеми, але пом'якшив її гостроту.

У серпні 1986 р. утворилися підвалини для аргентино-бразильської інтеграції, до якої згодом приєднався Уругвай. Її мета полягала у зміні курсу найбільших країн Південної Америки – від конкуренції перейти до об'єднання їхніх економічних зусиль.

У березні 1991 р. президенти Аргентини, Бразилії, Уругваю і Парагваю підписали договір про створення *Спільного ринку країн півдня Америки (МЕРКОСУР)* у складі цих держав. На середину 90-х років МЕРКОСУР трансформувався в інтеграційний блок, який розвивався найбільш динамічно і охоплював 60 % території Латинської Америки, 46 % її населення і біля 50 % ВВП. МЕРКОСУР у другій половині 90-х років перетворився на більший за НАФТА полюс притягання для інших держав регіону. В 1996 р. асоційованим членом об'єднання стали Чилі (одна з найрозвинутіших країн регіону) і Болівія. Почався переговорний процес з питання асоціації між МЕРКОСУР і Антдською групою (Венесуела, Колумбія, Еквадор, Перу, Болівія).

На кінець 90-х років МЕРКОСУР перетворився на четвертий за економічним потенціалом інтегративний блок світу, який за обсягом ВВП (біля 1 трлн дол.) зрівнявся з країнами АСЕАН. При цьому намітилася активізація поза регіональних зв'язків. 15 грудня 1995 р. в Мадриді було підписано угоду про співробітництво між МЕРКОСУР і Європейським Союзом. З 1991 р. поступово знижуються взаємні мита – до їх повного скасування в 1995 р. Вводяться єдині зовнішні тарифи, виробляється

узгоджена позиція на світовій арені з економічних і політичних питань. Учасники МЕРКОСУР планували з часом приєднати до цієї організації інші південноамериканські країни, перетворити її на основне інтеграційне об'єднання Південної Америки. Чилі, Болівія, Перу виявили інтерес до співробітництва з МЕРКОСУР.

Венесуела і Колумбія разом з Мексикою в 1992 р. заснували «Групу трьох» і розпочали зниження взаємних торговельних мит, щоб також поступово створити зону вільної торгівлі. Субрегіональні об'єднання Південної Америки, які виникли у 80 – 90-ті роки, частково перетиналися одне з одним. У цих умовах ЛАІ, Група Ріо-де-Жанейро і ЛАЕС намагалися координувати їхні зусилля.

Інтеграційні процеси розвивалися і в Карибському басейні, де з 1973 р. існувало Карибське співтовариство. До його складу увійшли англійські карибські держави і залежні від Великої Британії території.

Створене у 1973 р. *Співтовариство і спільний ринок Карибського басейну (КАРІКОМ)*, включає 14 країн: Антигуа і Барбуду, Гайану, Монтсеррат, Сент-Кріт і Невіс, Сент-Вінсент і Гренадини, Трінідад і Тобаго, Сент-Люсія, Суринам, Ямаїку. Мета організації полягала в поступовому зниженні й ліквідації згодом митних зборів між учасниками, вироблення єдиної митної політики та координування планів розвитку. В середині Карибського спільного ринку існував локальний Східнокарибський спільний ринок, який об'єднував найменш розвинені і дрібні острівні країни субрегіону. Швидкий розвиток західноєвропейської інтеграції, посилення економічних зв'язків між країнами АТР спонукали латиноамериканські держави одночасно з регіональною інтеграцією домогатися приєднання до високорозвинених економік країн Північної Америки.

США і Канада, зі свого боку, виявляли зацікавленість у створенні потужного інтеграційного об'єднання в Західній півкулі. Ідея економічного зближення з північними сусідами активно обговорювалась в Латинській Америці, а особливо у Мексиці. У 1990 р. Президент США Дж. Буш 27 червня 1990 р. виступив з «Ініціативою для Америк», де запропонував ідею нового економічного партнерства у Західній півкулі, що базувалося на створенні зони вільної торгівлі та інвестицій у складі США, Канади і країн Латинської Америки, яка, у свою чергу, мала закласти

підвалини Міжамериканського спільного ринку.

В Міжамериканському банку розвитку передбачалося заснувати спеціальний фонд для фінансування економічних програм у латиноамериканських країнах і частково списати борг тим із них, які найуспішніше здійснюють лібералізацію економіки та зовнішньої торгівлі. У листопаді – грудні 1990 Дж. Буш відвідав Мексику, Бразилію, Аргентину, Чилі, Уругвай і Венесуелу, де обговорював цю ініціативу й ймовірні шляхи її реалізації з урахуванням взаємних інтересів. На ініціативу Буша позитивно відгукнулись уряди багатьох латиноамериканських держав.

Зона вільної торгівлі мала об'єднати учасників «Групи трьох» (Мексика, Венесуела, Колумбія). У грудні 1992 р. аргентинський Президент К. Менем заявив, що пріоритетними для МЕРКОСУР повинні стати інтеграція цієї організації з НАФТА і створення в майбутньому загальноконтинентального інтеграційного об'єднання. Дещо обережно до НАФТА поставилася Бразилія, яка надавала перевагу зміцненню МЕРКОСУР і інтеграції Південної Америки, де б вона відігравала домінуючу роль.

Першу половину 90-х років можна охарактеризувати як етап зближення «двох Америк», гармонізації міжамериканських відносин, апогеєм якої ста'а зустріч глав 34 держав Західної півкулі 10 – 13 грудня 1994 р. у Майамі. На зустрічі було прийнято «Декларацію принципів партнерства в ім'я розвитку і процвітання: демократія, вільна торгівля і розвиток на Американському континенті» та План дій зі 100 пунктів, який проголошував прагнення створити до 2005 р. Панамериканську зону вільної торгівлі. Однак уже невдовзі після саміту в Майамі оптимістичні сподівання поступаються місцем значно прагматичнішим оцінкам майбутнього континентальної зони вільної торгівлі.

До середини десятиліття дедалі проблематичнішим ставало розширення НАФТА. Конгрес США фактично заблокував вступ до неї Чилі, що здавалося вирішеним ще в 1994 р. В той час, коли північноамериканський інтеграційний проект натрапив на значні внутрішні труднощі (фінансова криза в Мексиці та її наслідки), помітнішу роль почав відігравати *Спільний ринок країн Південного*

Конуса (МЕРКОСУР).

У квітні 1998 р. в Сант-яго (Чилі) відбувся другий саміт президентів двох Америк, який мав остаточно визначити схему і графік створення загальноконтинентальної зони вільної торгівлі, а головне – ліквідувати суперечності, які виникли між двома інтеграційними угрупованнями та їхніми лідерами – США та Бразилією. Це вдалося лише частково. У підсумкових документах підтверджувалось бажання створити до 2005 р. єдиний інтеграційний простір у Західній півкулі. Але це не виключає іншого сценарію – поділу півкулі на два мегаблоки: до НАФТА відійшли б услід за Мексикою Центральна Америка і Карибський басейн, а південноамериканські країни консолідувалися б навколо МЕРКОСУР.

У 2008 р. президенти 12 держав Південної Америки підписали в столиці Бразилії договір про створення нового міжнародного об'єднання – *Союзу націй (УНАСУР)*. До складу об'єднання увійшли Аргентина, Болівія, Бразилія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Гаяна, Парагвай, Уругвай, Перу, Суринам і Венесуела. Головна мета Союзу націй – посилення політичної співпраці, економічна інтеграція і захист спільних інтересів. Основним завданням для латиноамериканських країн на початку ХХІ ст. залишаються пошук і здійснення таких варіантів розвитку, які б відповідали місцевим умовам і дали б змісту країнам регіону поєднати оновлення економіки з інтересами більшості суспільства, інтеграцію у світове господарство – зі збереженням власних цивілізаційних підвалин.

У листопаді 1989 р. створюється організація *Азійсько-Тихоокеанського економічного співтовариства (АТЕС)*, яке включає 21 державу, зокрема, Австралію, Бруней, В'єтнам, Індонезію, Канаду, Китай, Кірибаті, Малайзію, Маршалові Острови, Мексику, Нову Зеландію, Папуа – Нову Гвінею, Республіку Корея, Перу, Сінгапур, США, Таїланд, Філіппіни, Чилі, Японія, Росія. На це регіональне угруповання припадає майже 60% світового ВВП, 40% світової торгівлі і майже 60% торгівлі країн Тихого океану. Планується, що до 2020 р. тут буде створена найбільша у світі зона вільної торгівлі, яка ґрунтуватиметься на економіці США, Японії, Китаю.

У 1967 р. була створена *Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН)*, (*Association of South East Nations, ASEAN*) – регіональна організація країн Південно-Східної Азії, яка включає 10 країн: Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней (1984), В'єтнам(1995), Лаос(1997), М'янма(1997), Камбоджа (1999). Вищим органом АСЕАН є зустрічі глав держав й урядів. Керівним і координуючим органом служать щорічні наради міністрів закордонних справ. Керівництво повсякденною діяльністю АСЕАН здійснює Постійний комітет під головуванням міністра закордонних справ із чергової наради міністрів закордонних справ. У Джакарті засідає постійний Секретаріат на чолі з Генеральним секретарем АСЕАН.

Перші кроки до міждержавного співробітництва в Південно-Східній Азії можна знайти ще в роки «холодної війни», однак тоді воно носило яскраво виражений військово-політичний характер і зводилося до участі в глобальному протистоянні двох систем, наприклад у складі такого одіозного блоку як СЕАТО (Організація договору країн Південно-Східної Азії). Спроби створення міждержавних об'єднань на економічній основі носили підлеглий характер і не могли претендувати на самостійну роль у міжнародних відносинах (наприклад, Асоціація Південно-Східної Азії). У цьому плані більше повезло АСЕАН. Вона зуміла розвинути в невоєнне регіональне об'єднання країн з високим міжнародним авторитетом.

Асоціація була створена за рішенням конференції міністрів закордонних справ Індонезії, Малайзії, Сінгапуру, Таїланду й Філіппін 8 серпня 1967 у Банкоку. У прийнятій Декларації АСЕАН ставилися наступні цілі:

- прискорення економічного розвитку, соціального й культурного прогресу країн Південно-Східної Азії;
- зміцнення миру й регіональної стабільності;
- розширення активного співробітництва й взаємодопомоги в галузі економіки, культури, науки, техніки й підготовки кадрів;
- розвиток ефективного співробітництва в сфері промисловості й сільського господарства;
- розширення взаємної торгівлі й підвищення життєвого рівня громадян

країн-учасниць;

- установлення міцного й взаємовигідного співробітництва з іншими міжнародними й регіональними організаціями.

У Декларації відзначалося, що АСЕАН відкрита для всіх країн Південно-Східної Азії, що визнають її принципи, мету й завдання. Цим документом був зафіксований статус щорічної конференції міністрів закордонних справ як головного робочого органа АСЕАН, правочинного ухвалювати рішення щодо реалізації положень Декларації, обговорювати корінні проблеми діяльності Асоціації, вирішувати питання прийому нових членів. Важливим кроком у політичному становленні АСЕАН було прийняття в листопаді 1971 Куала-Лумпурской декларації про зону миру, свободи й нейтралітету в Південно-Східній Азії.

Завершення Другої індокитайської війни навесні 1975 додало потужний імпульс розвитку договірно-правової й організаційної бази АСЕАН. На першому саміті АСЕАН були схвалені Договір про дружбу й співробітництво в Південно-Східній Азії й Декларація про згоду. В організаційному плані на Балійському саміті було ухвалене рішення про створення постійного Секретаріату АСЕАН і призначенні генерального секретаря за принципом ротації. Була досягнута домовленість про устанovu міжпарламентської асоціації АСЕАН (Asian Interparliamentary Organisation - AIPO).

Проблеми нейтралізації й забезпечення безпеки асеановські керівники розглядали в тісному зв'язку з наданням регіону без'ядерного статусу. Внаслідок особливої складності проблеми лише в 1995 держави-учасники зуміли підійти до підписання Договору про створення в Південно-Східній Азії зони, вільної від ядерної зброї. В 1994 у рамках превентивної дипломатії, з ініціативи АСЕАН, був запущений механізм Асеановського регіонального форуму (АРФ). Регулярного характеру набули щорічні зустрічі із представниками регіональних партнерів (США, Канада, Японія, Південна Корея, Китай, Росія, Австралія, Нова Зеландія, Індія, ЄС) за схемою «10 + 1», тобто асеановська «десятка» плюс один з партнерів.

З 1997 регулярний характер мають зустрічі керівників «десятки» з лідерами Китаю, Японії й Південної Кореї. Вони були ініційовані Малайзією, що прагне до

створення свого роду торговельно-економічного блоку в регіоні тихоокеанської Азії. За задумом організаторів, його створення вирівняло б позиції східно-азіатських країн у діалозі з такими регіональними об'єднаннями, як ЄС і Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА).

Значно більше подібних міждержавних об'єднань на Африканському континенті. ОАУ - Організація африканської єдності, в яку входять всі незалежні держави Африки, крім ПАР. У межах цієї організації особливе місце належить Комісії з питань науки, техніки і досліджень. До її компетенції входить широке коло питань економічного розвитку країн континенту. При Комісії функціонує Міжафриканський дослідницький фонд, який розташований у Лагосі (Нігерія).

Досить суперечливою з моменту свого заснування (1965 р.) стала *ОСАР* – *Спільна Афро-Маврикійська організація*, яка спочатку своїм завданням ставила сприяння економічному, політичному і соціальному співробітництву країн-учасниць. У 1974 р. вона відмовилась від розглядання політичних питань і зосередила увагу на розвитку економічних, технічних та культурних зв'язків. До складу організації входять: Бенін, Кот-д'Івуар, Буркіна-Фасо, Маврикій, Нігер, Руанда, Сейшельські острови, Сенегал, Того, ЦАР.

Практично такі самі завдання вирішує *ОМУЗ* – *Організація з освоєння басейну річки Сенегал*. Членами цієї міжнародної інституції є Мавританія, Малі та Сенегал. Країни ОМУЗ координують дослідження і роботи, пов'язані з освоєнням природних ресурсів на своїх територіях, реалізуючи окремі проекти щодо іригації, сільського господарства, тваринництва, гідроелектроенергетики, добувної та обробної промисловості, транспорту і зв'язку.

Постійний консультативний комітет Магрибу утворюють Алжир, Мавританія, Марокко, Туніс. Країни-учасниці проводять консультації з економічних питань на урядовому рівні, обмін технічною інформацією у сферах промисловості, телекомунікацій, транспорту, зв'язку, зайнятості та праці, розвитку судноплавства, туризму. Серед інших міждержавних загальноекономічних організацій в Африці слід назвати *Митний і економічний союз Центральної Африки*; *Економічне співтовариство держав Західної Африки*.

12.4. Законодавча база

Європейській Союз утворився в результаті послідовного розвитку процесу інтеграції країн Західної Європи, на основі певних законодавчих актів.

18 квітня 1951 року було реалізовано «план Шумана» через підписання *Паризького договору про створення Європейського співтовариства вугілля і сталі (ЄСВС)*. Міністр закордонних справ Франції Р. Шуман запропонував створити спільний ринок вугільної і сталеливарної продукції Франції, ФРН та інших західноєвропейських країн (пропозиція увійшла в історію під назвою «план Шумана»). Однією з головних цілей плану стало примирення Франції та Німеччини та недопущення між ними війни у майбутньому.

Найважливішим засобом досягнення цієї мети мав стати механізм управління та наднаціонального контролю над виробництвом і торгівлею стратегічною для військових потреб продукцією – вугіллям та сталлю. Контроль мав здійснюватись «вищим органом» (прообразом Європейської Комісії). До складу ЄСВС увійшли шість країн: Бельгія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина та Франція («європейська шістка», яка в подальшому стала «локомотивом» європейської інтеграції). Договір про ЄСВС набув чинності 23 липня 1952 року.

Наприкінці 1955 року на конференції у Мессіні країни «європейської шістки» домовились про заснування Європейського співтовариства з атомної енергетики (Євратому). 23 березня 1957 року у м. Рим відбулося підписання *Договору про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) та Договору про створення Європейського співтовариства з атомної енергетики (Євратом)*.

Метою ЄЕС було усунення внутрішніх торговельних бар'єрів усередині Співтовариства (створення зони вільної торгівлі), створення митного союзу і, нарешті – створення спільного ринку (забезпечення вільного руху по території країн-учасниць Співтовариства товарів, послуг, капіталу, робочої сили).

Метою Євратому визначалась співпраця країн-членів у використанні ядерної енергії у мирних цілях. Обидва договори набули чинності 1 січня 1958 року і увійшли в історію під назвою «*Римські договори*».

8 квітня 1965 року було підписано *Договір про злиття виконавчих органів ЄСВС, Євратому та ЄЕС*. 1 липня 1967 року цей Договір набув чинності. У результаті була створена єдина структура інститутів, що забезпечують розвиток європейської інтеграції. Основними інститутами стали Європейська Комісія, Рада Європейських Співтовариств, Європейський Парламент та Суд Європейських Співтовариств.

У грудні 1974 року до цих органів додався новий – Європейська Рада, яка складається з глав держав та урядів країн-членів Європейських Співтовариств.

У 1968 році завершується формування зони вільної торгівлі та митного союзу (перших двох етапів інтеграції) Європейського економічного співтовариства (ЄЕС).

Наприкінці 1969 року завершується формування спільного ринку (третього етапу інтеграції) ЄЕС. Первісні цілі ЄЕС, визначені Римським договором 1957 року, виявились досягнутими. Необхідно було визначати подальші завдання для розвитку європейської інтеграції.

1 липня 1987 року набув чинності *Єдиний європейський акт*, підписаний у лютому 1986 року. Цей документ визначив подальші цілі Європейської інтеграції. Зокрема, він поставив за мету створення до 1 січня 1993 року Єдиного внутрішнього ринку (наступного етапу економічної інтеграції, що передбачав гармонізацію економічної політики та інституцій), запровадив спільну політику в соціальній сфері, в галузі науково-технологічного розвитку, охорони навколишнього середовища. Цей документ також вніс зміни до договорів про утворення Європейських Співтовариств, а також поширив інтеграційний процес на сферу зовнішньої політики. Крім того, у Єдиному Європейському акті було поставлено питання про створення Європейського Союзу, який мав стати інститутом не лише економічним, а й політичним.

7 лютого 1992 року у Маастрихті було підписано *Договір про Європейський Союз* (саме поняття «Європейський Союз» з'явилося ще під час Паризької конференції 1972 року). Договір набув чинності 1 листопада 1993 року. В економічному сенсі прийняття Маастрихтського договору означало курс на завершення формування єдиного внутрішнього ринку (четвертий рівень економічної

інтеграції) та перехід до реалізації ідеї економічного та валютного союзу (п'ятий - найвищий рівень економічної інтеграції).

2 жовтня 1997 року було підписано *Амстердамський договір* (набув чинності 1 травня 1999 року). Амстердамський вніс зміни та доповнення до Маастрихтського договору про Європейський Союз, Римського договору про заснування Європейського (Економічного) Співтовариства та Євратому, Договору про заснування ЄСВС. Ці зміни торкнулись повноважень та напрямків діяльності, а також привели інституційні механізми до цілей, визначених Маастрихтським договором.

Особливу роль у цьому відіграло укладення у 1997 році *Шенгенської угоди про вільне (безвізове) пересування громадян у межах Європейського Союзу*.

На сьогоднішній день до цієї угоди приєдналися 13 держав Європейського Союзу – Австрія, Бельгія, Греція, Данія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Франція, Фінляндія та Швеція. Поки не приєдналися до Шенгенської угоди Велика Британія, Ірландія та 10 держав, які стали членами ЄС у 2004 році.

26 лютого 2001 року був підписаний *Ніццький договір*, який вніс зміни в механізми інституційного розвитку ЄС з огляду на його майбутнє розширення. Зокрема, квоти представництва в інституціях ЄС були перерозподілені з урахуванням потенційної участі у них нових членів. Положення цього договору на сьогодні вступили в силу і є чинними принаймні до 2009 року.

17-18 червня 2004 року на Саміті ЄС у Брюсселі було схвалено текст Конституції Європейського Союзу. 29 жовтня 2004 року *Угоду про Конституцію Європейського Союзу* було підписано главами держав та урядів 25 країн-членів ЄС у Римі. Конституція ЄС складається з чотирьох розділів, у яких відображено головні цілі, завдання та функції ЄС, організаційна структура та процедура прийняття рішень, права і обов'язки всіх європейських органів управління, а також напрямки діяльності організації. Конституційна угода, яка має вступити в силу у 2009 році, повинна бути ратифікована усіма державами-членами ЄС. З цією метою будуть організовані всенародні референдуми або набуття чинності Конституційного

договору відбудеться шляхом парламентської ратифікації.

Процеси міжнародної інтеграції в Північній та Латинській Америці регламентувались такими правовими актами: У вересні 1988 після нелегких трирічних переговорів була підписана угода (CUSFTA), відповідно до якої протягом десяти років США й Канада повинні були сформувати зону вільної торгівлі. Угода про створення Північноамериканської асоціації вільної торгівлі (НАФТА) набуло чинності 1 января 1994 г., зберігши й підтвердивши Угоду про вільну торгівлю (CUSFTA) 1988 г. Договір про створення ЛАСТ був підписаний 18 лютого 1960 в Монтевідео й набрав чинності 2 червня 1961.

8 грудня 1991р. на зустрічі керівників Білорусі, Росії та України в Біловезькій пущі було прийнято рішення про створення Співдружності Незалежних Держав (СНД). 21 грудня у Алма-Аті до Співдружності приєдналося 15-й колишніх республік СРСР. Чотири інші (країни Балтії та Грузія) фактично підтримали цей історичний факт. Організаційні основи СНД оформлено кількома документами, які називають установчими: Біловезькою угодою про створення СНД, Протоколом до неї, який учасники вирішили рахувати складовою частиною Угоди, і Алма-Атинською декларацією, а також Статутом, який прийнятий 22 січня 1993р.

Нагадаємо, що Угоду про створення Співдружності незалежних держав було ратифіковано Верховною Радою України вже 12 грудня 1991 р. Така швидкість ратифікації зумовлювалася відповідними обставинами, в яких на той час опинилася Україна. Ратифікація цього документа відбувалася з відповідними застереженнями, що унеможливлювали перетворення України на частину нової союзної держави. Ці застереження мають винятково важливе значення для подальшої політики України та її ролі у СНД.

Так, у пункті 3 Угоди наголошено, що держави-члени Співдружності, реформуючи розташовані на їхніх територіях угруповання збройних сил колишнього Союзу РСР і створюючи на їхній базі власні збройні сили, співпрацюватимуть у забезпеченні міжнародного миру та безпеки. У пункті «б» Угоди читаємо, що кожна з високих Договірних сторін залишає за собою право призупинення або припинення дії цієї Угоди або окремих її статей, повідомивши

про це учасників Угоди за рік. Одне із застережень – слово «Співдружність» писати з малої літери.

Статут СНД прийнято 22 січня 1993р. і до цього часу не підписано Президентом України і не ратифіковано Верховною Радою. Зі створенням та функціонуванням Співдружності керівництво кожної держави-засновника вбачало вирішення різних завдань, часом протилежних. Якщо Президент та Верховна Рада України у Співдружності вбачали механізм цивілізованого розлучення, то для керівництва Російської Федерації Співдружність та її органи стали важелями інтеграції молодих держав та закріплення російських впливів на їхніх теренах.

Для України були неприйнятними ряд статей, в тому числі ст. 30, у якій йдеться про «Головне командування Об'єднаних збройних сил», а також стаття 31, у якій констатується, що рада командувачів Прикордонними Українами є органом Ради глав держав з питань охорони зовнішніх кордонів держав-членів і забезпечення стабільного положення в них. Це означає, що Україна, яка не підписала Статут СНД, фактично, де-юре не є дійсним членом СНД, а перебуває в СНД на особливому статусі, який випливає із ратифікованої нею Біловезької Угоди разом із застереженнями і заявою, про що йшлося вище.

У вересні 2003 р. президенти Білорусії, Казахстану, Росії, і України підписали угода про створення Єдиного економічного простору (ЕЭП) з метою забезпечити вільне переміщення товарів, капіталу й робочої чинності між учасниками угоди за допомогою узгодження взаємної економічної політики. Реальне значення угоди, що може стати досить значним, визначиться в майбутньому.

12.5. Література

1. Алексеенко І.В. Інтеграція Європи: демократичний виклик чи виклик демократії? // Держава і право: Збірник наукових праць. Юридичні і політичні науки. Випуск 39. – К.: Інститут держави і права ім. Корещького НАН України, 2008. – С. 639 – 645.

2. Бородаевский А. Тенденции социально-экономического развития в

разных регионах мира// Мировая экономика и международные отношения. – 2007.– № 4. – С. 18 – 28.

3. Бураковський І., Мовчан В. Регіональні торговельні угоди за участю ЄС: уроки для України // Економічний часопис – XXI. – 2005. - № 3-4. – С. 12 – 16.

4. Бураковський І., Гумінська Н. ГУАМ: деякі проблеми економічного співробітництва //Економічний часопис – XXI .– 2006.– №7/8 (№ 7). – С. 26 – 28.

5. Головнин М. Многостороннее финансовое взаимодействие на постсоветском пространстве: новая повестка дня интеграции// Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 4. – С. 15

6. Міжнародна економіка. Навчальний посібник. За ред. Козака Ю. Г., Лук'яненка Д. Г., Макогона Ю. В. та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – С. 323 – 354.

7. Михалик В. Україну беруть у Євросоюз// Експрес. – 2007.– № 81. – С. 1, 3.

9. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: історія: Підручник. – К.: Либідь, 2006. – 392 с.

10. Шнирков Ю.Л. Україна – Європейський Союз: економіка. Політика, право. – Київ.: ВПЦ «Київський ун-т», 2006. – 269 с.

11. Щербатий К. Європейське бачення українських перспектив// Обрій. – 2007. – № 21. – С. 10.

12.6. Питання для самоконтролю

1. В чому полягає сутність поняття «інтернаціоналізація»?
2. Що собою являє міжнародна економічна інтеграція?
3. Яких форм набуває міжнародна економічна інтеграція в процесі своєї еволюції?
4. Назвіть характерні риси, притаманні формам міжнародної економічної інтеграції.
5. Назвіть особливості європейської економічної інтеграції?
6. Яке значення для поглиблення інтеграційних процесів має Маастрихтський

договір?

7. Назвіть основні інтеграційні угруповання Латинської Америки.

8. Які цілі переслідує Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА)?

9. Які фактори гальмують інтеграційні процеси в Африці?

12.7. Практикум

Тести

1. Яке з перелічених інтеграційних угруповань не належить до європейських?

- а) ЄС;
- б) АТЕС;
- в) СНД;
- г) СЕФТА;
- д) РЕВ;

2. Який пункт не є метою створення інтеграційного об'єднання НАФТА?

- а) зняття митних і паспортних бар'єрів і стимулювання руху товарів і послуг між країнами-учасниками угоди;
- б) створення й підтримка умов для справедливої конкуренції в зоні вільної торгівлі;
- в) залучення інвестицій у країни-члени угоди;
- г) забезпечення належного й ефективного захисту й охорони прав інтелектуальної власності;
- д) створення міждержавних адміністративних органів.

3. Яка з характеристик не відображає сутності поняття «митний союз»?

- а) ліквідація митних тарифів;
- б) ліквідація квот всередині союзу;
- в) установлення єдиних митних тарифів щодо третіх країн;
- г) уніфікація законодавства в межах певного союзу;

д) спільна зовнішньоторговУкраїнаолітика й передача її регулювання на наднаціональний рівень.

4. Яка країна не входить до інтеграційного об'єднання ГУАМ?

- а) Молдова;
- б) Узбекистан;
- в) Україна;
- г) Грузія;
- д) Азербайджан.

5. Які країни входять до Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА)?

- а) США, Бразилія, Чилі;
- б) Росія, Канада, Мексика;
- в) Казахстан, Азербайджан, Туркменистан;
- г) Алжир, Венесуела, ОАЕ;
- д) США, Канада, Мексика.

Проблеми

Відомо, що країни-члени ЄС посилюють міждержавну взаємодію, маючи на меті створення в кінцевому рахунку політичного союзу. Як пояснити в такій ситуації негативне ставлення з боку громадян певних країн Союзу до прийняття Конституції цієї організації?

ГЛАВА 13. ЕКОНОМІЧНА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ФАКТОРИ ПРСКОРЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ У ГЛОБАЛЬНУ СИСТЕМУ

План

- 13.1. Поняття економічної глобалізації та фактори її прискорення.
- 13.2. Необхідність активізації та особливості включення перехідних суспільств у глобальний процес.
- 13.3. Соціально-економічні наслідки глобалізації.

Основні поняття

Багатовекторність міжнародного співробітництва – кожна сучасна країна може бути учасницею багатьох регіональних угруповань одночасно.

Економічна глобалізація – Інтенсифікація міжнародних зв'язків, перетворення національних господарств у складову частину світового відтворювального процесу.

Моделі економічної глобалізації: економічні, правові, організаційні особливості входження у світовий глобальний простір окремих країн.

Регіоналізація – процес створення угруповань країн в межах певного регіону на основі міждержавних договорів.

Фактори прискорення процесу економічної глобалізації: науково-технологічний, виробничо-технічний, правовий, соціологічний, екологічний.

13.1. Поняття економічної глобалізації та фактори її прискорення

Термін «глобалізація» (globalisation) походить від французького «global» – всесвітній і вживається для характеристики сучасних планетарних процесів. Він виявився найбільш адекватним новій фазі у розвитку світового господарства на межі XX і початку XXI сторіч. Уперше його було вжито у 1981 році Дж. Макліном, а визначення категорії запропонував американський соціолог Р. Робертсон у 1985.

Під глобалізацією він розумів серію емпірично фіксованих вимірів, різномірних, але об'єднаних логікою перетворення світу на єдине ціле. Першою фундаментальною зарубіжною роботою щодо досліджуваної теми була книга М. Уотерса «Глобалізація» (1995 р.).

Слід зазначити, що у світовій літературі існують різні підходи до визначення сутності глобалізації в економічній сфері та оцінки її наслідків для людства. Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених цій проблематиці, сутність процесу економічної глобалізації ще недостатньо виявлена, а його наслідки важко передбачити. Більшість учених не заперечує того факту, що глобалізація означає взаємозв'язки й взаємозалежність економік на рівні всього світового співтовариства у планетарному масштабі. Однак зміст процесу глобалізації, її складові елементи та наслідки трактуються по-різному. Розбіжності торкаються також етапів розвитку глобальних процесів, чинників, котрі є визначальними в процесі глобалізації, та наслідків цього явища.

Існують два підходи стосовно етапів розвитку *економічної глобалізації*. Згідно з першим, оскільки товарно-грошові відносини безперервно розвиваються не тільки вглиб, але і вшир, то вона триває протягом усієї історії цивілізації і розпочалась ще до великих географічних відкриттів. Тобто, на їх думку, глобалізація – явище абсолютно не нове. Воно у різних формах існувало, розвивалось на різних етапах людської історії.

Відомий польський дослідник процесу економічної глобалізації Гжегож Колодко доводить, що глобалізація – це процес створення лібералізованого та інтегрованого світового ринку товарів і капіталу, а також формування нового міжнародного інституціонального ладу, який служить розвитку виробництва, торгівлі і фінансових потоків у всесвітньому масштабі. При цьому він вирізняє три етапи прискорення розвитку процесу глобалізації. Перший етап відбувся в період відкриття Америки та інших географічних відкриттів XV і XVI сторіч, що надало значного стимулу світовому економічному розвитку, породило велику кількість нових ринків.

Другий великий перелом у глобальній економіці мав місце у XIX сторіччі.

Цей період пов'язується зі значними масштабами виробництва й міжнародної торгівлі в умовах золотого стандарту та застосування досягнень науково-технічного прогресу (залізничний транспорт, радіо, телеграф). Третій великий перелом відкрив нову епоху в історії глобалізації. Головна його ознака – електронно-інтернетівська революція. Інтернет створює новий економічний простір, в якому можна досліджувати й упроваджувати, інвестувати та одержувати прибутки, виробляти й надавати послуги, продавати й купувати, нагромаджувати й споживати.

Певна частина теоретиків цієї групи дотримується точки зору, що глобалізація є продовженням капіталістичної інтеграції протягом шести останніх століть і тому не може розглядатися як принципово нове явище. На їхню думку, світогосподарські зв'язки значно прискорилися й розширилися після створення перших чартерних компаній. Останні стали організаторами виробництва й обміну у всесвітньому масштабі ще на початку XVII ст. Вони були попередниками транснаціональних компаній (ТНК), які виконують головну роль у глобалізації сучасного економічного життя.

Поглибленню міжнародних економічних зв'язків сприяла політична інтеграція капіталістичних держав у XIX – XX ст., створення перших міжнародних організацій. На думку цієї групи учених, стрімке прискорення глобальних процесів на межі тисячоліть є результатом інтенсифікації низки економічних, політичних і технологічних факторів. Серед них слід особливо відзначити засилля ТНК у світовому господарстві; формування ринкової економіки на постсоціалістичному просторі; підвищення рівня інтеграції інформаційних, комунікаційних і комп'ютерних технологій.

Друга група учених вважає, що глобалізація – якісно новий етап розвитку світової економіки. Такий підхід базується на визнанні глобалізації явищем, притаманним останній третині XX століття, коли вона стає визначальним чинником економічного розвитку. Такої протилежної думки дотримується російський автор А.Б. Вебер « Іноді кажуть: світ завжди був глобальним. Так, якщо мова йде про фізичний світ. Але світ людський не був. Глобалізація означає, на мій погляд, втягування всього світу у відкриту систему фінансово-економічних, суспільно-

політичних і культурних зв'язків на основі новіших комунікаційних та інформаційних технологій».

На думку російського економіста Ю. Шишкова, глобалізація являє собою нову, більш високу стадію розвитку давно відомого процесу інтернаціоналізації (транснаціоналізації) різних аспектів суспільного життя: економічних, політичних, культурних тощо. На цій новій стадії процеси інтернаціоналізації суспільного життя, котрі раніше мали регіональний характер, поступово охоплюють усе світове співтовариство, досягаючи планетарних масштабів. І це не просто територіальне поширення інтернаціоналізації: глобальні масштаби процесів і взаємозалежності різних країн надають цим взаємозв'язкам нові властивості, нову силу, як благотворну, так і руйнуючу.

Головні відмінності цієї стадії від попередніх ступенів інтернаціоналізації господарського життя обумовлені тим, що взаємозалежність країн в економічній, науково-технічній, правовій та інформаційній галузі досягла такої стадії, коли стали можливими три нових явища: перетворення світового співтовариства в цілісну економічну систему, зміна ролі національних і міжнародних економічних відносин, скорочення економічних функцій національних держав.

Щодо змісту поняття «економічна глобалізація», то певна група вчених головними чинниками вважають торговельні та фінансові відносини. На їх думку, за своєю природою міжнародні торговельні та фінансові відносини були такими, що мали можливість охопити увесь світ. У ХХ ст. вони дійсно стають глобальними, даючи світовому співтовариству відчуття себе єдиним цілим.

Економісти Безчасний Л. і Онишко С. до складу поняття глобалізації відносять універсалізацію інвестиційних процесів, розробку й прийняття єдиних принципів інвестиційної взаємодії, уніфікацію інвестиційних механізмів та інструментів, схильність до інтегральної технології. До подібної точки зору щодо сутності глобалізації приєднується і Джордж Сорос, який заявляє «Я ототожнюю її з вільним рухом капіталу та дедалі зростаючим домінуванням глобальних фінансових ринків і багатонаціональних корпорацій над національними економіками».

Згідно з точкою зору українського економіста Філіпенка А., «Глобалізація є продуктом епохи постмодерну, переходу від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку, формування засад ноосферно-космічної цивілізації».

На думку автора, глобальна економіка включає в себе такі основні елементи:

- міжнародну науково-технічну сферу,
- систему міжнародного виробництва,
- світові ринки і міжнародну торгівлю,
- міжнародну валютно-фінансову систему.

Досить розповсюдженою серед учених є думка про те, що економічну глобалізацію слід розглядати як сукупність взаємно зв'язаних економічних, соціальних, юридичних і політичних явищ. Наприклад, певні ситуації у політиці можуть викликатися не тільки й не стільки політичними факторами, скільки економічними, соціальними, етнічними. У свою чергу події в економічному житті можуть бути обумовлені впливом неекономічних факторів. Так, погіршення політичних відносин між певними державами може негативно позначитись на стані економіки багатьох країн світу, скоротивши можливості їх зовнішньої торгівлі, міграції капіталів і робочої сили.

Звідси сутність економічної глобалізації необхідно визначати, виходячи з інституціонально-соціального підходу, враховуючи сукупність всіх суспільних відносин та інститутів. Такий підхід передбачає, що при оцінці тих чи інших явищ у світовій економіці не можна обмежуватись тільки кількісними показниками, бо вони не здатні оцінити наслідки глобалізації щодо соціального життя, політики, моралі, культури.

Таким чином, при наявності багатьох спільних рис з інтернаціоналізацією та інтеграцією глобалізація – це якісно новий стан світової економіки, нова якість процесу інтернаціоналізації та інтеграції, яка виходить за межі окремих регіонів і набуває планетарних масштабів. Починається у - 80-і роки ХХ ст., продовжується дотепер. Суттєва характерна риса глобалізації – нова якість, загальність соціального життя, яке не можна обмежити рамками національно-державних утворень. Фактично мова йде про створення глобального співтовариства (мегасупільство), в

межах якого існують національно-державні утворення, котрі являють собою більш або менш самостійні структурні одиниці.

До *складових елементів процесу економічної глобалізації* відносяться: міжнародна торгівля, рух капіталу, вільні економічні зони, міжнародна валютна система, міжнародна міграція населення. При дослідженні сутнісних аспектів економічної глобалізації необхідно розрізняти її складові елементи та фактори прискорення глобалізаційних процесів, оскільки у багатьох дослідженнях ці поняття ототожнюються.

Глобалізація – об’єктивний процес, який відбиває сукупність умов сучасного світового співтовариства і насамперед науково-технічного та економічного прогресу. Тому, створюючи та упорядковуючи категоріальний апарат процесу економічної інтеграції, слід вирізняти факти, які обумовили його прискорення. Серед них слід особливо відзначити наступні: науково-технологічний, виробничо-технічний, правовий, соціологічний, екологічний.

1. *Науково-технологічний фактор*. Визначається здобутками від використання досягнень науки й техніки, високого фахового рівня працівників у промислово розвинених країнах світу; зменшенням витрат сировини, матеріалів, енергії, інших ресурсів на виготовлення одиниці продукції. Сьогодні в економіці США послуги та комп’ютеризація складають 80 % ВВП, частка промислового виробництва 15 % , сільського господарства – 1 % .

Темпи зростання засобів інформатики останніми роками значно перевищують темпи зростання таких основних економічних показників, як ВВП, обсяг промислового виробництва й зовнішньої торгівлі. Особливо швидко розвивається програмне забезпечення, яке є базою нової технології в інформаційних системах; потужним каталізатором глобалізації став Інтернет. Обсяг інформаційного обміну при його застосуванні подвоюється через кожні 100 днів, тобто у 7,3 раза щорічно. За рівнем інтернетизації перше місце сьогодні посідають Ісландія (44,6 %), Швеція (40,4 %), Норвегія (36,2 %) та США (21 %). Зі 100 компаній, що мають найвищі світові економічні індекси, 99 працюють у галузі Інтернету та фармакології.

Нові інтегровані регіональні програми науково-технічної кооперації

формують держави-нові члени Європейського Союзу: створення нових генерацій систем комунікацій і керування; розробка й організація виробництва електронно-комп'ютерних виробів і приладів; створення нових синтетичних матеріалів і полімерів; будівництво швидкісних залізниць; дослідження й розробки в сфері передових технологій для Європи; стратегічна програма наукових досліджень у галузі технології інформаційних систем; стратегічна програма інновацій і передачі технологій; фундаментальні дослідження в сфері промислових технологій.

2. *Виробничо-технічний фактор* – різке збільшення масштабів виробництва, розповсюдження ТНК, якісно новий рівень розвитку транспортних засобів і зв'язку, які забезпечують швидке пересування між країнами товарів та послуг, виробничих ресурсів та об'єктів інтелектуальної власності з метою їх прибутковішого використання. В останні десятиріччя відбувся стрибок у розвитку ТНК.

Якщо у 1970 р. в 14 домінуючих країнах світу нараховувалось 7,3 тис. ТНК з 27,3 тис. закордонних філіалів і оборотом 626 млрд. дол., то на початок 2006 р. у світі функціонувало 78 тис. материнських компаній, які мали 780 тис. іноземних філій з персоналом 63,8 млн. чоловік. У цей час ТНК контролюють майже половину світового промислового виробництва, більш ніж 50 % міжнародної торгівлі, близько 80 % світового банку патентів і ліцензій на нову техніку й ноу-хау.

В останні роки відбувається розширення використання глобальної інвестиційної стратегії новими інвесторами: хеджевими фондами закритими акціонерними компаніями, виникнення більших компаній у країнах, що розвиваються, і в державах з перехідною економікою, що стали активними інвесторами за кордоном. Наприклад, провідними інвесторами на ринках країн СНД є російські компанії.

Продажі зарубіжних філіалів ТНК зростають швидше, ніж світова торгівля товарами та послугами, а зростання частки нагромаджених, ввезених і вивезених прямих зарубіжних інвестицій у світовому ВВП удвічі випереджає зростання частки у ньому світової торгівлі. Зараз ТНК контролюють майже половину світового промислового виробництва, більш ніж 50 % міжнародної торгівлі, близько 80 % світового банку патентів й ліцензій на нову техніку й ноу-хау. Таким чином,

головним напрямком підприємницької стратегії стає не національний, а наднаціональний рівень. Перехід діяльності ТНК на якісно новий рівень обумовлений дією таких факторів:

- 1) розпад СРСР і зміна політичних орієнтацій у колишніх соціалістичних країнах.
- 2) посилення глобальних фінансових ринків; перетворення глобальних фінансових потоків на впливові важелі економічних відносин.
- 3) швидке розповсюдження сучасних технічних досягнень й технологій, яке сприяє виробництву товарів із кращими якісними показниками.
- 4) виникнення нових конкурентів, зокрема, з азіатських країн, так званих “азіатських тигрів” / Сінгапур, Південна Корея, Тайвань /.

3. *Правовий фактор* – створення інтеграційних угруповань супроводжується уніфікацією норм господарського права різних країн, створенням єдиного правового поля щодо регулювання соціально-економічної сфери. Підвищується глобальна регулююча роль міжнародних економічних і фінансових організацій на основі розробки під їх керівництвом універсальних норм, стандартів і правил для розвитку світогосподарських зв’язків.

4. *Соціологічний фактор* – подолання національної обмеженості, зменшення впливу традицій та звичаїв народів світу, підвищення мобільності населення планети. Усі перелічені обставини породжують значні зміни в масштабах та характері сучасних міграційних процесів.

5. *Екологічний фактор* – поєднання зусиль суб’єктів міжнародних економічних відносин, спрямованих на розв’язання суперечності між суспільством і природою, яка наблизилась до критичної точки. Останнім часом ця проблема набула планетарного масштабу. Розширюється співробітництво щодо боротьби з голодом і хворобами, ліквідації відставання країн, що розвиваються, насамперед найменш розвинених країн Африки.

Таким чином, економічна глобалізація розвивається на основі внутрішньої суперечливості, яка проявляється у взаємодії процесів регіоналізації та відтворення у планетарних масштабах. Регіональні організації – це спосіб досягнення певних

вигод від масштабів, уніфікації зовнішньоекономічної політики, можливість уникнути втрат від негативних наслідків глобалізації. Така мета породжує егоїзм економічних інтересів і провокує певну ізолюваність. Однак паралельно розвиваються тенденції до розширення регіональних угруповань, зростання контактів між ними, взаємодія з міжнародними організаціями. регіоналізація є засобом руху світової економіки до її більшої урегульованості світового відтворювального процесу, який супроводжується відповідним посиленням інституціонального забезпечення.

13.2. Необхідність активізації та особливості включення перехідних суспільств у глобальний процес

Інтенсифікація розвитку світогосподарських зв'язків обумовлена насамперед нагальною необхідністю вирішення глобальних проблем сучасності. До їх складу слід віднести: запобігання світовій ядерній війні, охорону оточуючого середовища, подолання економічної відсталості країн, що розвиваються; енергетичну, сировинну, продовольчу, демографічну проблеми, мирне освоєння космосу та світового океану, ліквідацію небезпечних хвороб та інші.

У сучасних умовах украї загострилася й наблизилась до критичної межі суперечність між людиною й природою. Протягом останніх десятиріч значно постраждали водні системи світу. Відзначається виснаження найцінніших із доступних нам джерел прісної води – підземних вод. Відбувається масова загибель малих річок та скорочення водоносності великих рік. Це наслідок невмілого, екологічно безграмотного господарювання.

Особливу тривогу викликає забруднення атмосфери, яке супроводжується кислотними дощами. Вони знищують у річках та ставках практично все живе, від них гинуть ліси. Знищення лісів іде досить інтенсивно у всіх регіонах протягом післявоєнного періоду. Проте найбільшу стурбованість вчених викликає руйнування тропічних лісів. Вони займають 7% земної поверхні, але в них зосереджено 60% існуючих видів і 70 – 90% зникаючих. Зараз половину рослинності тропічних лісів

уже знищено. Навантаження сучасної цивілізації не витримує і Світовий океан. У сучасних умовах Світовому океану відведена роль велетенського смітника. Загальна вага забруднюючих речовин складає мільярди тон щорічно. Унаслідок цього океан утрачає здатність боротися із забрудненням, відновлювати свої сили.

Останнім часом відбувається потепління клімату планети й знищення озонового шару Землі. За оцінками вчених, його зменшення посилює небезпеку екологічних катастроф та онкологічних захворювань. Тяжкі наслідки для життя й здоров'я людства має непрофесійна експлуатація АЕС. Надзвичайно складна ситуація у відносинах людини й природи спостерігається в Україні, яка може стати суттєвою перешкодою на шляху її входження у світові інтеграційні процеси.

Розглянуті нами обставини посилюють необхідність формування екосоціальної ринкової економіки, більш раціональних стратегій розвитку держав, включаючи проблеми екологічно чистих технологій, збереження ґрунту, сільськогосподарських територій, лісів, атмосфери, водних ресурсів. Безумовно, реалізація цього завдання потребує чималих коштів. Це означає, що розв'язання суперечності між людиною й природою – проблема насамперед економічна й є фактором, що обумовлює розвиток процесу глобалізації.

І розвинені, і відсталі суспільства не тільки відчують зміцнення міжнародних зв'язків на основі міжнародного поділу праці та обміну матеріальними ресурсами, але й усвідомлюють необхідність захисту природи на глобальному рівні. США, Японія, об'єднана Європа та інші країни врешті-решт будуть вимушені включити в список життєвих потреб свого суспільства збереження чистих вод Світового океану на всіх широтах, запобігання катастрофам на АЕС, хімічних заводах, здійснення контролю за торгівлею зброєю й передачею військових технологій.

Зацікавленість перехідних суспільств у більш глибокому включенні у світове господарство обумовлена тим, що у нинішніх умовах суттєво збільшився вплив зовнішніх джерел фінансування на забезпечення нормального відтворювального процесу, поліпшення умов економічного й соціального розвитку. Стабілізувати економіку, забезпечити високі темпи економічного зростання можливо лише за

умов структурної перебудови, технологічного оновлення виробництва. Саме зовнішні позики стають об'єктивною умовою вказаних перетворень.

Нагальна потреба у розвитку міжнародних зв'язків впливає і з посилення значення НТП у світовому господарстві. Кожна країна – учасник міжнародного поділу праці може використовувати світовий науково-технічний потенціал, не вдаючись до «винаходу велосипеда». Зв'язки із закордонними державами обіцяють нам вигоду не тільки від упровадження НТП, але й від участі у його розвитку.

Збільшення значення науки та техніки в сучасних умовах визначається не лише потребами окремих країн, а й тими якісними змінами в продуктивних силах світового господарства, які передбачають комплексне використання передових науково-технічних досягнень, якісну перебудову технічної бази певних галузей та підрозділів суспільного виробництва.

Отже, міжнародний обмін технологіями став одним із способів розвитку продуктивних сил індустріальної цивілізації, який відбувається на науковій основі. Поділ праці у сфері науки й промислового освоєння результатів науково-дослідних та конструкторських розробок поглиблює спеціалізацію, а також потребу в кооперації зусиль і капіталів різних країн.

Слід зазначити, що існують і чинники довготермінової дії, які потребують інтенсифікації зусиль перехідних суспільств на шляху інтеграції у світову економіку. Відомо, що світовий ринок – безкомпромісний та об'єктивний суддя в оцінці конкурентоспроможності товарів. За умов значної насиченості світових товарних ринків кожен виробник змушений вести жорстоку боротьбу за споживача. А споживач завжди віддає перевагу тим товарам, які на одиницю своєї вартості задовольняють більше потреб та мають більш високий рівень якості й новизни.

Перебуваючи тривалий час за межами жорстких вимог до якості й наукомісткості продукції, до витрат виробництва, притаманних світовому ринку, наші вітчизняні підприємства при незначній кількості вироблюваної наукомісткої продукції вирізняються великими матеріальними та трудовими витратами, значною енергомісткістю. Тому необхідно якомога швидше долати відокремлення економіки України від світової господарської системи, більш активно включатися у

міжнародний поділ праці.

Не слід забувати і про такий чинник міжнародного співробітництва, як використання багатого досвіду впровадження ринкових відносин, що мають різні країни світу. І хоча ринок кожної держави завжди має національні особливості, слід насамперед брати до уваги загальні умови побудови ринку, враховувати закономірності ринкової економіки. Важливо також запозичити найбільш ефективні методи регулювання ринкової економіки, визначивши оптимальне співвідношення державного втручання та саморегулювання ринку. Нарешті, велику роль відіграє безпосереднє людське спілкування народів і націй різних країн, що стає джерелом ефективного використання економічного, соціального, культурного та політичного досвіду, нагромадженого людством.

Неоднорідність соціально-економічного та історичного розвитку певних країн викликала застосування ними різних моделей включення в процес економічної глобалізації.

1. Модель переходу від тоталітарної післявоєнної економіки Західної Німеччини до соціального ринкового господарства, що ґрунтувалась на розвитку міжнародної інтеграції з усіма країнами західного світу, особливо з європейськими партнерами, на основі вільного обміну валют, свободі обігу товарів, послуг і капіталу. Значною мірою, завдячуючи виходу на світові ринки, використанню його вищих досягнень, допомозі за планом Маршала післявоєнна Західна Німеччина не тільки відновила зруйноване війною господарство, але протягом десяти років за більшістю економічних показників обігнала своїх європейських сусідів і посіла одне з перших місць серед найдемократичніших держав світу.

2. Модель капіталістичної трансформації колоніальної соціально-економічної структури. Прикладом позитивного втілення її на практиці є Індія. Роль держави у рамках зазначеної моделі полягала не тільки у скасуванні феодальних пережитків, підтримці приватного сектора, протекціоністському захисті вітчизняної промисловості та сільського господарства, але й в обмеженні сфер і позицій окремих елементів приватного сектора та приватнокапіталістичного укладу в цілому.

3. Модель переходу від адміністративно-планової одержавленої соціалістичної економіки до «соціалістичної ринкової економіки». Така модель із кінця 70-х років здійснюється у Китаї. Вона передбачає перехід до економіки ринкового типу при збереженні домінуючої ролі суспільної власності та авторитарному політичному ладі соціалістичної орієнтації. Зовнішньоекономічна політика такої системи ґрунтується на ретельному вивченні іноземного досвіду та врахуванні особливостей країни.

Участь у процесі економічної глобалізації відбувається поступово під постійним контролем держави. Ставка на державний капіталізм дозволила країні суттєво покращити інфраструктуру, енергозабезпечення, роботу транспортних систем. Разом із сприятливим інвестиційним кліматом це дало можливість залучити до країни величезні потоки іноземних інвестицій, які значною мірою стали основою забезпечення протягом останніх 25 років стабільного (10%) річного приросту ВВП.

4. Модель тісного співробітництва з європейським Союзом та чіткої орієнтації на вступ до нього. Таким шляхом пішли десять постсоціалістичних країн: Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чехія. Передумовою вступу до ЄС зазначених країн було досягнення високих макроекономічних показників та швидка переорієнтація зовнішньої торгівлі та інтегрованих із нею прямих інвестицій на Європейський Союз.

5. Модель інтеграції у світове господарство Росії, на думку російського економіста О.В. Малярова, це відірваний від реального життя шлях поєднання радикально-ліберальної західної моделі ринкової економіки і центрально-планової неринкової економіки, що вилився у безладний тотальний демонтаж державного регулювання економіки. Унаслідок цього відбувся її катастрофічний спад, руйнація продуктивних сил країни.

6. Необхідно вирізнити особливості моделі входження у світовий глобальний простір республіки Білорусь. Економіка країни орієнтується на зовнішній ринок. Однак половина експорту товарів припадає на Росію, від якої значною мірою залежить постачання нафти та газу. Білорусь не може використати позитиви глобалізації внаслідок повільного реформування своєї економіки. У 90-і та наступні

роки республіка посідала останнє місце серед країн СНД за темпами приватизації. За оцінками, держава володіє 90% власності. На 1 тис. населення припадає 2,7 малих підприємств недержавної форми власності (у Росії та Україні – 7 і 6, відповідно, у країнах Євросоюзу – більш ніж 45, у США – майже 80%).

Унаслідок низьких темпів реформування Білорусь має найнижчий порівняно з іншими країнами СНД показник нагромаджених прямих іноземних інвестицій, який дорівнює 0,7 млрд. дол., а з урахуванням інших форм інвестування – 1,5 млрд. дол. На душу населення припадає тільки 75 дол., що набагато нижче, ніж в Україні та Росії. Згідно з рейтингом індексу економічної свободи, який щорічно складається газетою «The Wall Street Journal» та дослідницькою організацією «Heritage Foundation», на початку 2004 р., Білорусь увійшла в останню четверту групу країн із так званою “репресивною” економікою, посівши 145 місце серед 155 досліджуваних країн.

Однак модель еволюційного реформування Білорусії дала змогу, на відміну від інших країн СНД, забезпечити соціально-економічну стабільність, зберегти кількість населення країни, високі показники індексу людського розвитку: рівень та тривалість життя, освіта. За цими показниками Білорусь посідає перше місце серед країн СНД. Унаслідок послідовного реформування промисловості такі підприємства країни як БелАЗ, Мінський тракторний завод вийшли на світові ринки з високоякісною конкурентоспроможною продукцією. Створеним у Білорусі програмним продуктом для сучасних комп’ютерних та інтернет-мереж користуються найбільш розвинуті країни.

Входження у світове господарство інших колишніх республік Радянського Союзу мало свою специфіку. Дійсно, неоліберальна модель глобалізації, яку започаткували у 90-і роки розвинуті країни Заходу, США та міжнародні економічні організації, сприяє економічному зростанню тільки при наявності відповідних економічних правових та організаційних умов, які не були створені у переважній більшості країн із перехідною економікою. Глобальний ринковий механізм, не контрольований наднаціональними інститутами, призводить до диктату сильніших компаній, ніж виробники у транзитивних країнах.

Відомий дослідник проблем реформування постсоціалістичних країн та їх участі у глобалізаційних процесах Дж. Стігліц зазначив, що в країнах із перехідною економікою надмірно довірилися неоліберальній моделі. Теоретичні основи, закладені у зазначеній моделі, необхідно було погоджувати з практикою їх реалізації. Західна модель розбудови ринку, що рекомендувалась для транзитивних країн, не враховувала особливостей історичного розвитку цих країн, досягнутого рівня соціального капіталу, сукупності політичних інститутів, процесів, які визначалися впливом певних політичних сил.

Самостійною проблемою для цих країн залишаються можливості й перспективи економічного зростання. Першочерговими завданнями країн із перехідною економікою є також раціоналізація структури народного господарства, адаптація індустріальних економік до постіндустріального світу, а також принципова спроможність тієї чи іншої країни “східного блоку” догнати із плином часу промислово розвинуті ринкові країни.

Слід зазначити, що, на відміну від розвинених економік світу, в перехідних суспільствах механізми ефективного державного впливу на економічні процеси знаходяться лише в стані формування. Найголовнішою проблемою є відсутність усталеної системи консолідації інтересів, яка в розвинених країнах існує у вигляді “симбіозу” промислового, торговельного та фінансового капіталів, розвиненої системи ринків, кредитно-фінансових, бюджетно-податкових та інших відносин, розвиненої нормативно-правової бази.

Активізації міжнародного життя республік колишнього Союзу, зокрема, перешкоджає та обставина, що внаслідок історичних умов було зруйновано “світ, який спирався на прості правила та захист прав власності. Розподіл ресурсів ґрунтувався на ринкових силах. Регулююча діяльність держави була мінімальною. Не було кількісних обмежень торгівлі, відступи від принципу найбільшого сприяння були незначними, а міжнародна міграція відбувалась фактично без обмежень у великих розмірах”. Цей природний порядок, що існував до Першої світової війни, було зруйновано, й країни соціалістичного табору випали зі світогосподарських зв’язків на довгий період.

Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків колишнього Союзу не враховував значного впливу на виробництво сучасної науково-технічної революції, ускладнення структури світового господарського розвитку, матеріальних, інтелектуальних та культурних потреб. Стало очевидно, що господарська ізоляція призводить до консервації економічного й технічного відставання, зниження рівня життя населення і якості споживання порівняно з активними суб'єктами світових глобальних процесів.

Для запобігання великим ризикам, що несе із собою глобалізація, необхідна розробка демократичної (соціально орієнтованої, етичної) моделі глобалізації, яку можна розглядати як ідеальну майбутню конструкцію розвитку міжнародної економіки. Вона базується на врахуванні інтересів усіх суб'єктів міжнародної економічної діяльності, на рівномірному розвитку глобальних економічних процесів та посиленні контролюючої та регулюючої функції світового співтовариства і його представницьких органів із метою максимального врахування інтересів усіх країн світу.

Необхідність у створенні ефективних міжнародних інститутів, спрямованих на забезпечення справедливості та гуманізму у міжнародних економічних відносинах, стає все більш актуальною в умовах глобалізації. Такі інститути мають ґрунтуватися на взаємодії найбільших регіональних угруповань світу: ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, СНД, Африканський союз тощо.

13.3. Соціально-економічні наслідки глобалізації

Не можна заперечувати, що глобалізація є закономірним і об'єктивним процесом світового економічного розвитку. Його тенденції не визнають автаркії й закритості, яка веде до втрати динамізму й відсталості національної економіки. У науковій і публіцистичній літературі склались два підходи щодо *оцінки наслідків економічної глобалізації*. Один підхід робить наголос на конструктивній функції глобалізаційних процесів у підвищенні ефективності сучасної економіки, покладаючи особливі надії на її ролі у створенні нової динамічної ринкової

економіки. Остання, на їх думку, ґрунтуватиметься на значному підвищенні продуктивності праці, якості виробленої продукції, сприятиме зближенню рівнів життя громадян різних країн і континентів.

Інший підхід – гостро критичний, зосереджується на негативних сторонах глобалізації. Розповсюджене звинувачення на адресу глобалізації – вона поглиблює відстань між багатством і бідністю, провокуючі міжнародні конфлікти і розвиток асоціальних явищ.

Оцінюючи таке надзвичайно складне й суперечливе явище як глобалізація слід уникати спрощеного трактування зазначеної проблеми на основі вираженого підходу до оцінки наслідків і значення глобалізації у розвитку світової економіки. Слід мати на увазі, що економічна глобалізація, як і будь-яке суспільне явище, розвивається шляхом взаємодії її суперечливих сторін, що проявляється у таких формах:

- між значним економічним потенціалом і недостатніми можливостями його використання у промислово розвинених країнах світу;
- між посиленням інтеграційної взаємодії країн та намаганням скористатися конкурентними перевагами на світових ринках;
- між рухом до уніфікації економічних систем і поглибленням майнової поляризації людства;
- між відкритістю національних економік та розвитком заборонених видів асоціальної практики;
- між економічним суверенітетом окремих держав, їх прагненням до національної ідентичності та загальністю економічного життя в умовах глобалізації;
- між регіоналізацією та відтворенням у планетарних масштабах.

Економічна глобалізація є об'єктивним процесом розвитку й розв'язання вищезазначених протиріч. Так, на початку XXI століття років світове господарство розвивалося темпами, що не відповідали його можливостям. Протиріччя між значним економічним потенціалом і недостатніми можливостями його використання у промислово розвинених країнах світу розв'язується шляхом переходу до нового

типу економічного зростання, який ґрунтується на принципово нових формах поєднання науки з виробництвом, створенні нових елементів продуктивних сил (ЕОМ, мікроелектроніка, лазерна техніка), на якісно новому рівні використання людського фактора виробництва.

Сучасний тип економічного зростання супроводжується перебудовою народногосподарських комплексів: відбувається перехід від структури, в якій домінувало промислове виробництво, до структури, де визначальним є інформаційний сектор суспільного виробництва. Нещодавно економічна наука вирізняла три сектори суспільного виробництва: видобувну промисловість та сільське господарство, обробну промисловість, сферу послуг (включаючи транспорт).

Зараз успішно розвивається четвертий – інформаційний сектор. До нього відносять освіту, науку, конструкторські розробки, створення промислових роботів, гнучких автоматизованих систем, передачу та обробку інформації. Ключове місце в інформаційному секторі посідає електронно-обчислювальна техніка.

Унаслідок структурної перебудови економіки промислових країн, значного підвищення продуктивності праці відбувається скорочення чисельності зайнятих у сільському господарстві розвинутих країн світу. За останні 50 років кількість працюючих у цій галузі зменшилась у 5 разів. Аналогічні процеси відбуваються й у видобувній та обробній промисловості. Тут чисельність робітників скоротилась відповідно у 4 та у 2 рази. Одночасно значно збільшилась кількість працюючих у сфері послуг. У Сполучених Штатах відсоток зайнятих у цій сфері вже перевищив 70% і є найбільшим у світі. Особливо високими темпами зростала зайнятість у фінансовій і страховій справі, у сфері особистих професійних та ділових послуг, у державному управлінні.

Важливий чинник сучасного економічного зростання як фактора розв'язання зазначеного протиріччя – рівень підготовки кадрів. Ще у 80-ті рр. у всьому світі почала втілюватися у життя концепція безперервної освіти. Дослідження показали, що існує прямий зв'язок між витратами на освіту й продуктивністю праці: чим вищі темпи зростання витрат на освіту, тим вищі темпи зростання продуктивності праці.

Зараз у цивілізованому світі темпи росту витрат на підготовку кадрів збільшуються у 1,5 – 2 рази швидше, ніж темпи зростання національного доходу країн. За рівнем витрат на освіту та показником продуктивності праці провідне місце посідають США. В інших країнах світу спостерігається пряма залежність рівня продуктивності праці від величини витрат на освіту.

Японія першою серед промислово розвинених країн зрозуміла стратегічне значення освіти. Ще у 60-ті роки, відстаючи від інших країн із розвитку власної наукової бази, країна стала направляти в освіту втричі більше коштів, ніж на науку. Таке співвідношення залишається і зараз, незважаючи на інтенсивний розвиток власних науково-дослідних розробок. Потреби сучасної економіки примусили американську державу переглянути свою політику невтручання у систему освіти, особливо шкільної. Державна шкільно-освітня політика щедро фінансується. Широко застосовується практика пільгового оподаткування витрат на освіту з метою залучення до освіти якомога більшої кількості громадян.

Крім високого рівня середньої освіти, сучасні промислово розвинені країни забезпечують безперервне підвищення рівня кваліфікації протягом усього життя працюючої людини. Вважається, що витрати на перепідготовку робітників дають більший ефект, ніж звільнення малопідготовлених й набір нових. Така концепція була схвалена ЮНЕСКО як генеральний напрямок підвищення ефективності освіти, найбільш наближений до життя. Реалізація цієї концепції висувала нові вимоги до середньої й вищої школи, а також забезпечувала додаткове навчання у сфері виробництва, тобто перепідготовку робітників та службовців, спрямовану на врахування вимог “інформаційно-технологічної” революції. Таким чином, новий тип економічного зростання ґрунтується на поєднанні досягнень НТР із творчим розвитком людини, із соціально орієнтованим ринковим механізмом, розвитком науки, освіти.

Суперечливо складаються відносини і між групами країн «Схід – Захід», де «Захід» – промислово розвинені країни з ринковою економікою, а «Схід» – країни колишнього соціалістичного табору. Останні виходять із стану автаркії і все голосніше заявляють про себе у світовому господарстві, витісняючи конкурентів,

що не може схвалюватися розвиненими країнами. Протиріччя притаманні й економічним відносинам між такими регіонами світу як: НАФТА – ЄС – АТР на чолі з Японією. В основі протиріч лежить конкуренція на світових ринках.

Інша група суперечностей – «Північ» – «Південь». Перші – промислово розвинені країни, другі – країни, що розвиваються. Відношення доходу 20% найбагатшого населення землі, так званого золотого мільярда, до доходу 20% найбіднішого населення планети становило 30:1 у 1960 р., 60:1 у 1990 р. і 90:1 у кінці 90-х років. Згідно з даними, опублікованими Світовим банком, нині із 6 млрд. населення планети 2,8 млрд. живуть менш ніж на 2 долари в день, а 1,2 млрд. – менш ніж на 1 دلار у день. Тобто близько 1/5 світового населення існує менш ніж за دلار на день. Таких темпів перерозподілу глобального валового продукту ніколи не було раніше в історії світової цивілізації

Таке становище дало підстави для розвитку й поширення руху антиглобалізму. Його представники вважають, що саме глобалізація є причиною відставання Півдня від Півночі. З такою точкою зору не можна погодитись. В доіндустріальну епоху (до XVI ст.) рівні економічного розвитку різних регіонів світу були більш-менш однаковими. Значний відрив почався тоді, коли в європейських країнах відбулись промислові революції, тобто індустріалізація поєдналась з економічною свободою. В інших регіонах світу розвиток продуктивних сил і адекватних їм суспільних відносин гальмувався традиціями та релігійними догмами.

Найбільший відрив доходів на душу населення зазначених регіонів спостерігався протягом другої половини XX століття. Ця обставина дала привід супротивникам глобалізації саме її звинувачувати в нарощуванні бідності країн, що розвиваються. Але вказаний період був досить несприятливим для країн Півдня з таких причин:

- 1) у другій половині минулого століття більшість країн, що розвиваються, пережили демографічний вибух, який суттєво знизив темпи приросту доходів на душу населення у більшості регіонів світу;

- 2) одержавши незалежність, колишні колонії втратили певний захист у

системі міжнародного поділу праці, гарантований метрополіями;

3) нерозвинутість і недосконалість системи управління економікою держав, відсутність кваліфікованих управлінських кадрів, які формувались не за професійними якостями, і часто були уражені корупцією;

4) значну шкоду соціально-економічному, політичному і правовому розвитку колишніх колоній завдали затяжні війни, як громадянські, так і міждержавні;

5) ідеологічний вплив Радянського Союзу з метою злучити колишні колонії до побудови соціалізму. Безумовно, не можна заперечувати значний внесок СРСР у розбудову промисловості зазначених країн. Однак створення основ індустріалізації супроводжувалось експортом відповідної ідеології. Унаслідок такого втручання здійснювалась націоналізація природних ресурсів, промислових підприємств, об'єктів економічної інфраструктури, витіснявся іноземний капітал, тобто формувалась модель централізованої, командно-адміністративної системи з усіма її недоліками.

Однак, незважаючи на відносне відставання від найбагатшої частини світового населення, протягом XX ст. відбулось триразове збільшення середньодушового ВВП найбіднішої частини населення. При зростанні абсолютної кількості неписьменних у світі процент неписьменних серед дорослого населення суттєво скоротився у всіх регіонах світу. У країнах, що розвиваються підвищилось охоплення шкільною освітою дітей та підлітків, суттєво збільшилась очікувана тривалість життя.

Протягом останніх двох десятиліть відбуваються суттєві зрушення в структурі матеріального виробництва країн, що розвиваються: питома вага продуктів сільського господарства і добувної промисловості в їх експорті знизилась, а виробів середньої та високої технології збільшилась.

Суттєве зростання макроекономічних показників у зазначеному регіоні не могло відбутися без інтернаціоналізації досягнень НТП в умовах глобалізації. Розвинуті держави зацікавлені у розвитку торгівлі з відсталими країнами бо потребують ресурсів цих країн. Але, як свідчить практика, поступово в обмін на природні ресурси менш розвинуті країни починають імпортувати обладнання для

переробки цих ресурсів. З плином часу цивілізовані країни переносять окремі виробництва в зазначений регіон, відбувається вивіз капіталу.

Таким чином здійснюється поступове підтягування країн, що розвиваються до рівня розвинених. Прикладом швидкого розвитку може слугувати країни Південно-Східної Азії, а також Бразилія та Мексика. Більш того, відкриті й вільні ринки як наслідки глобальних процесів є джерелом добробуту. Вони будуть сприяти перерозподілу світових доходів на користь найбільнішого населення країн, що розвиваються.

Високими темпами зростає зовнішній борг країн, що розвиваються, сьогодні він досягає величезної суми – 2 трлн. дол. Сюди включаються: комерційні кредити – 52% запозичення в інших урядів – 31 %, на міжнародні фінансові організації припадає 17 %. У деяких країнах обслуговування зовнішнього боргу складає найбільшу витратну статтю бюджету. Наприклад, у країнах Центральної й Південної Африки та Латинської Америки його питома вага дорівнює 60 – 80 %.

Сума боргу багатьох держав перевищує реальні можливості його повернення. З урахуванням зазначених обставин списання боргів із цієї групи країн став для них життєвою необхідністю. Враховуючи ситуацію, МВФ та МБРР здійснюють кроки у цьому напрямку. Розвинуті країни списують приблизно 2/3 боргу держав, які визнані нездатними розрахуватись за своїми зобов'язаннями. Однак зазначений процес супроводжується певними вимогами щодо реалізації програми реформ, схвалених МВФ, і здійсненням бюджетної політики за рекомендаціями фонду.

Кошти, що звільняються внаслідок списання боргів, мають направлятися на розвиток освіти та охорони здоров'я, а також на виконання інших програм боротьби з бідністю. Однак наразі тільки шість країн виконали вимоги, які пред'являються кандидатам на списання боргу в рамках ініціативи найбільніших країн із високою зовнішньою заборгованістю: Болівія, Буркіна-Фасо, Мавританія, Мозамбік, Танзанія, Уганда. У червні 2005 р. промислово розвинені країни світу повідомили про списання 100% боргів 18 найбільніших країн світу світовим фінансовим організаціям.

З метою покращення становища найбільш нужденних громадян у країнах “третього світу” промислово розвинуті держави світу та міжнародні організації щорічно виділяють 55 млрд. дол. Однак ефективність використання направлених коштів залишається низькою. Враховуючи таку ситуацію, деякі учасники “Великої вісімки” мають намір у майбутньому надавати допомогу найбільш бідним країнам світу через МВФ та МБРР у вигляді грантів, а не позичкових коштів.

Країни, що розвиваються, вимагають створення нового справедливого порядку щодо зовнішньої торгівлі, який має спрямовуватись на збільшення доступу їх товарів на ринки розвинених країн за нульовими або преференційними митними ставками, обмеження застосування антидемпінгових процедур і нетарифних обмежень.

Поглиблення майнової поляризації значною мірою залежить від нерівномірного й вибіркового характеру розвитку науки й техніки у світі. На початку 90-х років країни “сімки” мали 80,4% світової комп’ютерної техніки і забезпечували 90,5% високотехнологічного виробництва. Лише на США й Канаду припадає 42% усіх світових витрат на дослідні розробки, у той час як на Латинську Америку й Африку разом менше 1%.

Джерелом конфліктів у світовому господарстві виступає діяльність ТНК, які володіють і контролюють численні філіали за кордоном, і не завжди рахуються з національними економічними інтересами окремих держав. Велику небезпеку для країн, що розвиваються, та перехідних держав становить процес відтоку національних інтелектуальних ресурсів. З регіонів, де наука залишилась практично без фінансування, а учені практично без матеріального забезпечення, частина талановитих спеціалістів виїжджає за кордон.

Усе вищезазначене привело американського вченого Дж. Сакса до висновку, що у технологічному аспекті глобалізація призводить до техноглобалізму, тобто до поєднання нововведень і нових технологій у єдиний комплекс технічних знань, до виникнення «технологічних макросистем» у сферах зв’язку, транспорту, виробництва, й створення Інтернету. Саме на ці процеси спирається Дж. Сакс, пропонуючи «нову карту світу». Він вважає, що виключно за технологічними, а не

іншими ознаками світ ділиться на три основні групи.

При цьому 15% населення світу знаходиться у високорозвинених країнах і забезпечує технологічними інноваціями населення інших країн. Приблизно 50% населення світу здатні застосувати ті інновації і високі технології, котрі їм продають перші 15%. А останні 35% людства – це люди, Україною відірвані від перших двох груп. Вони не створюють інновацій і не здатні використовувати нові технології. Згідно з картою, яка додається до статей Дж. Сакса, Україна належить саме до останньої групи.

Отже, причина зубожіння населення значної частини світу не в глобалізації, а у відстороненості найменш розвинених країн від участі у глобальних процесах. Ця відстороненість часто породжується внутрішніми причинами: низькими темпами реформування економік, бездарним керівництвом економікою, розповсюдженням корупції та міждержавними конфліктами.

Слід зауважити, що у сучасному світі інтереси багатих і бідних країн тісно переплітаються. Промислово розвинуті країни світу усвідомлюють, що безпека їх розвитку залежить від пропорційності світового господарства, подолання убогості й бідності у країнах, що розвиваються. Саме тому останнім часом активізується пошук найбільш дієвих засобів розв'язання протиріч світового господарства багатими країнами та міжнародними економічними організаціями.

Процеси глобалізації вносять певні зміни в існуючу модель міжнародних відносин. Наприклад, захист національних інтересів передбачає сьогодні не стільки розширення державою свого життєвого простору, скільки усунення іноземного втручання у свої внутрішні справи, забезпечення непорушності своїх кордонів. Сам життєвий простір уявляється не як територіально обумовлений, а як економічні зв'язки, телекомунікації, інформаційний простір.

Суттєва характерна риса глобалізації – нова якість, загальність соціального життя, яке не можна обмежити рамками національно-державних утворень. Фактично мова йде про створення глобального співтовариства (мегасупільства), в межах якого існують національно-державні утворення, котрі являють собою більш або менш самостійні структурні одиниці. У ході глобалізації зближуються окремі

національні економіки. Ця обставина значно полегшує інтеграційні процеси і забезпечує підвищення їх ефективності, прискорює ринкову трансформацію країн із перехідною економікою. Одночасно економічна глобалізація обмежує свободу вибору методів економічної політики цих держав, спрямованих на пошук найбільш дієвих моделей перехідного періоду.

Протягом останніх років посилюється критика з боку бідних країн щодо рекомендацій МВФ. Вони вважають, що ця міжнародна організація недостатньо враховує соціально-економічні особливості країн, що одержують допомогу. Слід зазначити, що з цією тезою погоджується й керівництво МВФ, висуваючи пропозицію щодо необхідності у своїх програмах приділяти більшу увагу інвестиціям в освіту й охорону здоров'я, розбудові більш ефективного державного апарату в країнах-реципієнтах.

Дослідники наслідків глобалізації відмічають, що епоха глобалізації створює деструктивну економіку, яка здійснює фактичну індустріалізацію заборонених видів асоціальної практики на основі сучасних кримінально-терористичних технологій. Це виробництво й розповсюдження наркотиків, масштабні пограбування, рекет, контрабанда, корупція, комп'ютерні афери, торгівля людьми, відмивання брудних грошей. Експерти ООН підраховали, що в середньому щороку у світі реалізується наркотиків на суму 400 млрд. доларів, що становить приблизно 8% обсягу світової торгівлі. Значні кошти, що витрачаються окремими державами на боротьбу з наркаторгівлею, виявились малоефективними.

За даними ООН тільки 3% із світового арсеналу стрілецької зброї (18 млн. з наявних у світі 550 млн. стволів) перебувають у руках представників влади. Рештою володіють злочинці й терористи. Підпільна торгівля стрілецькою зброєю становить приблизно п'яту частину обсягу офіційних її продажів. Оборот підпільної торгівлі нею оцінюється нині в один мільярд доларів. Разом із пістолетами й автоматами на чорному ринку зброї пропонуються танки, ракети, артилерійські системи, літаки й компоненти, необхідні для зброї масового знищення.

Прозорість кордонів провокує і такий вид злочинності як торгівля людьми. За оцінками ООН, щороку торговці людьми (до них належать і сучасні рабовласники, і

контрабандисти, які допомагають нелегальним мігрантам перебиратися до інших країн) заробляють понад 7 млрд. доларів. У дослідницькій службі Конгресу США вважають, що один – два млн. чоловік щороку переправляються до інших держав із метою подальшого перепродажу.

В умовах безпрецедентного зростання обсягів торгівлі та інвестицій значно ускладнюється боротьба з відмиванням грошей. За різними оцінками, у світі щороку відмивається від 800 мільйонів до двох мільярдів доларів, що становить 2 – 5% від світового ВВП. Світові відомі також тяжкі наслідки фінансової глобалізації, котра стає причиною широкомасштабних спекуляцій і провокує соціально-економічні потрясіння планетарного характеру. Прикладом може слугувати Азійська фінансова криза 1997- 1998 років.

В умовах економічної глобалізації утруднюються боротьба з викрадачами інтелектуальної власності. Сорок відсотків програмного забезпечення у Франції і Японії контролюють пірати. У багатьох країнах, що розвиваються, приблизно половина ліків є підробками. За різними оцінками через Інтернет щороку нелегально продають до 500 тисяч фільмів.

Отже, можливість рівномірного, пропорційного розвитку світової економіки, запобігання політичним і воєнним конфліктам та криміналізації міжнародних зв'язків все більшою мірою залежать від характеру міжнародних економічних відносин, спроможності світової спільноти розв'язувати протиріччя, властиві зазначеній сфері.

У сфері валютних відносин обмеженість конвертованості національної валюти суперечить процесу лібералізації валютних відносин, яка є важливою передумовою інтеграції України у світове господарство. Однак до режиму повної конвертованості гривні доцільно переходити тільки у разі зміцнення економіки, коли зникне небезпека надмірного переходу вітчизняних підприємств в іноземну власність, масового відпливу капіталу за кордон у великих масштабах, що може скоротити і без того занадто скромні інвестиції та внутрішнє нагромадження.

Повна конвертованість вітчизняної валюти сприятиме вільному обміну капіталами між країнами світу, наша економіка стане відкритою для міжнародної

конкуренції, забезпечить українським підприємствам доступ до іноземних валют, зарубіжні компанії зможуть за гривні купувати українські товари.

Складовою частиною процесу глобалізації є міжнародне переміщення робочої сили, яке створює найгостріші проблеми для урядів усіх країн світу, зокрема України. Узагалі перед нашою державою постало досить складне завдання – не тільки відстояти імідж України як форпосту в боротьбі з незаконною міграцією на шляхах проникнення нелегалів у країни Європейського співтовариства, але й побудувати міграційні стосунки з майбутніми членами ЄС з урахуванням своїх власних інтересів.

Отже, світогосподарські зв'язки стають обов'язковою умовою господарського прогресу, соціального розвитку, історичного процесу в цілому. І тому є всі підстави розглядати включення окремих країн у світогосподарські зв'язки як складову загальнолюдського характеру розвитку сучасної цивілізації. У цьому контексті доцільно згадати слова великого Д. Рікардо, що прагнення кожної держави до власної користі за умов вільного обміну поширює загальний добробут і шляхом спільних уз інтересу та сполучень зв'язує між собою в єдине універсальне ціле народи усього цивілізованого світу.

13.4. Законодавча база

Регулювання міжнародної економіки на універсальному рівні в основному зосереджено в рамках системи ООН, включаючи її органи ООН, а також спеціалізовані установи ООН. Загальною універсальною і керівною компетенцією в рамках ООН наділена її Генеральна Асамблея, у діяльності якої економічні проблеми займають найважливіше місце. У проведених щорічно у вересні чергових сесіях Генассамблеї робота ведеться паралельно в двох основних сесійних комітетах пленарного складу: у політичному й в економічному.

Значною компетенцією в економічній сфері володіє й один з головних органів ООН Економічна і Соціальна Рада (ЕКОСОР). Вона має різноманітні функції координації економічної і соціальної діяльності спеціалізованих установ ООН і її

численних органів, зокрема, із проблем економічного розвитку, світової торгівлі, індустріалізації, освоєння природних ресурсів тощо. Уся зростаюча розмаїтість областей економічного співробітництва визначило появу, крім ЕКОСОП, численних галузевих міжнародних установ як у системі ООН, так і поза нею.

Такі міжнародні галузеві організації, що діють на універсальному рівні, стають центрами, під егідою яких формуються норми МЕД, зокрема в сфері міжнародної торгівлі, у промислово-коопераційних зв'язках, валютно-фінансовому співробітництві, в області транспорту, зв'язку, охорони інтелектуальної власності. Найважливішим галузевим органом ООН в області економічного співробітництва є Конференція ООН по торгівлі і розвитку (ЮНКТАД). Це автономний орган Генасамблеї, створений нею в 1964 р. на базі однойменної Конференції, що відбулась у тому ж році (від якої цей орган зберіг свою назву). У ЮНКТАД беруть участь практично майже всі держави - члени ООН.

Крім Генеральної Асамблеї ООН (і особливо її Комітету пленарного складу по економічному співробітництву), ЕКОСОС і ЮНКТАД – основних органів, що відають питаннями економічного співробітництва в рамках ООН, – ці питання в частині окремих специфічних проблем із соціальними акцентами (побічно з торгово-економічними) входять у компетенцію наступних допоміжних органів ООН під егідою Генеральної Асамблеї:

- Програма розвитку ООН (ПРООН, UNDP). Ціль ПРООН, що діє з 1966 р. під егідою Генасамблеї і ЕКОСОС, – сприяння країнам, що розвиваються, у прискоренні їх економічного і соціального розвитку шляхом надання допомоги урядам країн, що розвиваються, у виконанні їхніх планів розвитку. Фінансування складається з добровільних внесків урядів країн-членів ООН. Рада керуючих ПРООН керує розподілом засобів, розробляє програми і директиви для ПРООН.

- Всесвітня продовольча рада, створений у 1974 р. під егідою Генасамблеї і ЕКОСОС. Координує співробітництво в питаннях виробництва продовольства, продовольчій безпеці, продовольчій допомозі. Розробляє рекомендації урядам і країнам ООН у частині дозволу продовольчих проблем. Особлива увага приділяється співробітництву між країнами, що розвиваються, у виробництві

продовольства.

- Світова продовольча програма. Заснована в 1961 р. у спільному веденні ООН і ФАО (Продовольча і сільськогосподарська організація) з метою надання продовольчої допомоги для підтримки проектів розвитку і для надзвичайних нестатків.

- Комітет з політики і програм продовольчої допомоги, утворений у 1975 р. спільно ООН і ФАО – органа Світової продовольчої програми з задачами: забезпечення керівництва у виконанні цієї Програми і розробки пропозицій по її більш ефективній реалізації, а також для проведення міжурядових консультацій по національній і міжнародній політиці і програмам продовольчої допомоги.

- Міжурядовий комітет з науки і техніки з метою розвитку, утворений у 1979 р. під егідою Генасамблеї ООН із задачами: сприяння узгодженню політики органів ООН у науково-технічній області; розробки Програми планування розвитку науки і техніки на міжнародному, субрегіональному, регіональному, міжрегіональному і національному рівнях; виявлення й оцінки нових науково-технічних досягнень, корисних для країн, що розвиваються; сприяння ресурсів ресурсів і керівництву фінансування ООН розвитку науки і техніки.

Допоміжним органом Міжурядового комітету з науки й техніки є з 1980 р. «Консультативний комітет з науки і техніки з метою розвитку». Задачами його є надання консультацій Міжурядовому комітетові й іншим органам ООН. До «родини» ООН відносяться і так звані спеціалізовані установи ООН. Саме слово «спеціалізовані» говорить про мотиви створення цих установ із суто галузевою компетенцією для того, щоб «розвантажити» ООН як таку від регулювання специфічних міждержавних відносин.

Юридично усі спеціалізовані установи являють собою міжурядові організації, які є абсолютно самостійними суб'єктами міжнародного права зі складом учасників, що часто не збігається зі складом членів ООН. Іноді членство в окремих спеціалізованих установах (наприклад МВФ, МБРР) обумовлено й особливими умовами, що формально виводять ці установи в строгому змісті слова з-під поняття універсальності. Протягом багатьох десятиліть Радянський Союз і інші

соціалістичні країни не брали участі ні в МВФ, ні в МБРР.

Відрізняється в окремих спеціалізованих установах і порядок прийняття правових актів («зважене» голосування), відрізняється і їхня правова сила від рішень, прийнятих органами ООН.

У той же час варто підкреслити, що спеціалізовані установи знаходяться з ООН у самих тісних координаційних (але не субординаційних) відносинах. Багато хто зі спеціалізованих установ або цілком орієнтовані на виконання економічних функцій, або такі функції складають істотну частину їхньої компетенції. Серед такого роду спеціалізованих установ варто назвати наступні:

Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), інакше Всесвітній банк – створені в 1944 р. і безпосередньо є економічними за своїм характером, але в спеціальній сфері валютно-фінансових відносин. До МБРР примикають і вхідні в «групу» Всесвітнього банку: Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК) і Багатобічне агентство по інвестиційних гарантіях.

З числа спеціалізованих установ у торгово-економічній сфері послуг задіяні:

- 1) Світова організація інтелектуальної власності;
- 2) Міжнародна морська організація ;
- 3) Міжнародна організація цивільної авіації (ІКАО).

У галузі зв'язку це: Всесвітній поштовий союз; Міжнародний союз електров'язку. До сфери міжнародного економічного співробітництва варто віднести й Організацію ООН по промисловому розвитку (ЮНІДО), що виник у 1966 р. і в 1985 р. перетворену в спеціалізовану установу ООН. Основною метою ЮНІДО стало сприяння процесові індустріалізації і надання технічної допомоги країнам, що розвиваються, а також координації всієї діяльності ООН в області промислового розвитку.

Що стосується правового регулювання промислового розвитку як такого, це регулювання практично здійснюється в основному внутрішньонаціональним правом відповідних держав і «розноситься» по галузях міжнародного торговельного права і міжнародного майнового права. У рамках цих підгалузей міжнародного

економічного права розглядаються й особливі, у тому числі преференційні, правові умови, що діють у частині сприяння промислового прогресу країн, що розвиваються.

З функціями міжнародного економічного співробітництва почасти стикається компетенція і такі спеціалізовані установи, як:

- Продовольча і сільськогосподарська організація (ФАО);
- Міжнародна організація праці (МОТ);
- Міжнародне агентство по атомній енергії (МАГАТЕ).

Поза рамками ООН організація правового регулювання міжнародного економічного співробітництва здійснюється в багатьох міжнародних як міжурядових, так і неурядових організаціях поза рамками ООН, як правило, по галузевому принципі. Це особливо відноситься до галузі міжнародного торговельного права. у 1995 р. початку працювати Світова організація торгівлі (СОТ) Але, по-перше, поза рамками ООН, і, по-друге, незважаючи на назву, вона не є по суті всесвітньою, хоча і включає практично всі основні торговельні держави світу.

Поза системою ООН діють і такі найважливіші установи в області торгівлі товарами, як Всесвітня митна організація і Міжнародне бюро публікації митних тарифів, багатобічні організації з регулювання торгівлі окремими сировинними товарами, у тому числі Організація експортерів нафти країн – ОПЕК. Не можна залишити без уваги й найбільшу неурядову організацію в сфері правового забезпечення міжнародної торгівлі – Світову торговельну палату – (СТП). Особливе місце займає так називана «Велика вісімка». При досить формально обмеженому складі країн-учасниць ця організація має практично універсальну компетенцію, у тому числі в розгляді і будь-яких глобального локального значення міжнародних економічних проблем.

Незважаючи на те, що в сучасному світі в усі більшому ступені знаходять поширення багатобічні методи правового регулювання міжнародних економічних відносин як за допомогою висновку багатобічних договорів, так і створення міжнародних організацій, – локальні, двосторонні засоби забезпечення взаємних

торгово-економічних відносин держав повною мірою зберігають своє значення. Це, зокрема, має місце в сфері міжнародного торговельного права. Це ж спостерігається й у сфері міжнародного майнового права. Наочними прикладами можуть служити повсюдно у світі що укладаються і діючі двосторонні угоди про заохочення і захист інвестицій угоди про запобігання подвійного оподаткування.

У сучасному світі центр ваги поступово зміщається убік багатобічного економічного співробітництва. Це відноситься і до його договірного оформлення. Це комплекс звід правових норм, що регулюють економічні, торговельні взаємини країн-членів ВТО, установчі документи міжурядових економічних і інших організацій, зокрема: Статут ООН (особливо його гл. IX «Міжнародне економічне і соціальне співробітництво» і гл. X «Економічна і Соціальна Рада»), Угоди про створення СОТ, МВФ, МБРР, тощо.

Сюди ж примикають і установчі документи регіональних, у тому числі інтеграційних економічних об'єднань держав: Римський договір 1957 р. про створення ЄЕС, Маастрихтський договір 1993 р. про Євросоюз; Угода 1991 р. і Статут 1993 р. Співдружності Незалежних Держав, Угода 1992 р. про Північноамериканську асоціацію вільної торгівлі (НАФТА) тощо. Досить розповсюдженим видом багатобічних торгово-економічного характеру угод являють собою угоди про торгівлю сировинними й окремими іншими товарами, що звичайно передбачають і утворення спеціальних організацій, зокрема по торгівлі нафтою, какао, зерновими, кавою, оловом, натуральним каучуком, джутом, окремими кольоровими металами, озброєннями і товарами подвійного використання.

В умовах глобалізації особливе місце посідають багатобічні договори, конвенції й інші акти, присвячені міжнародно-правовому забезпеченню трансграничних приватноправових інтересів, як у сфері торговельного обороту, так і в частині захисту прав власності. До першої групи таких договорів (сфера торговельного обороту) насамперед відносяться так називані (у науковій літературі) «конвенції міжнародного приватного права» (точніше: «конвенції про приватне право», які звичайно мають на меті уніфікацію для держав-учасників їх національного приватноправового регулювання і які входять до складу

міжнародного торговельного права.

Тут повинні бути згадані: Віденська конвенція 1980 р. про договори міжнародної купівлі-продажу товарів; Гаазька конвенція 1986 р. про право, застосованом до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів «Конвенція про міжнародне приватне право»; Оттавські конвенції 1988 р. «Про міжнародний фінансовий лізинг» і «Про міжнародний фінансовий факторинг», а також уже раніше названа угода системи СОТ - ТРИПС; Конвенція ООН 1974 р. «Про морське перевезення вантажів» («Гамбурзькі правила»); Конвенція 1956 р. «Про договір про міжнародне дорожнє перевезення вантажів»; Віденська конвенція 1991 р. «Про відповідальність операторів транспортних терміналів у міжнародній торгівлі» тощо.

До другої групи (захист прав власності) можуть бути віднесені: Паризька конвенція 1883 р. по охороні промислової власності; Бернська конвенція 1886 р. по охороні літературних і художніх творів, Всесвітня (Женевська) конвенція 1952 р. про авторське право; Мадридська конвенція 1891 р. про охорону товарних знаків; Вашингтонський договір про патентну кооперацію 1970 р.; Женевська конвенція 1971 р. про охорону виробників фонограм від незаконного відтворення їхніх фонограм і ряд інших подібних договорів.

На регіональному рівні введений був єдиний Євразійський патент у ряді країн СНД (1993 р.) і створюється єдиний патент у Євросоюзі (1975 р.). В області захисту інтересів іноземних інвесторів слід зазначити, зокрема, Вашингтонську конвенцію 1965 р. про порядок дозволу інвестиційних суперечок між державами; Сеульську конвенцію 1985 р. про устанovu Багатобічного агентства по гарантіях інвестицій; багатостороння Угода країн СНД 1994 р. про співробітництво в області інвестиційної діяльності.

Велика кількість різноманітних багатобічних (і двосторонніх) договорів стосується регулювання економічних питань, часто в сполученні з технічній і експлуатаційними, особливо, приміром, в області міжнародного співробітництва в сфері транспорту і зв'язку, охорони навколишнього середовища, міграції населення і тощо.

13.5. Література

1. Борисенко З. Діалектика монополізму і конкуренції в умовах глобалізації // Вісник Національної Академії державного управління при Президентові України. – 2004. – № 2. – С. 404 – 409.
2. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / И. Валлерстайн; Пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Логос, – 2003. – 355 с.
3. Вильяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. – М.: Волгас Клувер, 2004. – 234 с.
4. Гілпін. Р. Проблеми глобального капіталізму. Світова економіка в ХХІ столітті. Пер. з англ. С. І. Фатія. – Х.: Каравела, 2004. – 360 с.
5. Глобализация мирового хозяйства: учеб. пособие / Под ред. Осьмовой М.Н., Бойченко А.В. - М.: ИНФРА-М, 2006. – VIII. – 375с.
6. Зянько В. Глобалізація та інноваційний процес: їхній взаємовплив // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 84 – 89.
7. Кухарська Н.О., Харічков С.К. Міжнародна економічна діяльність України: Навчальний посібник. – «Одіссей», 2006. – 456 с.
8. Макуха С.М. 6. Міжнародні господарські зв'язки країн із перехідною економікою в умовах глобалізації. – Х.: Право, 2005. – 304 с.
9. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. Рек. МОН України /ред. О.Г. Гупало. – К.: «Хай-Тек Прес», 2007. – С. 16-38.
10. Міжнародна економіка : Підручник /А.П. Румянцев. - 3-тє вид.випр. і доп.: Доп. МОН України. – Київ : Знання, 2006. – С.14-49.
11. Рязанцев С. Трудовая миграция в СНГ: тенденции и проблемы регулирования // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 11. – С. 65 – 69.

13.6. Питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність економічної глобалізації?
2. Які структурні елементи включає економічна глобалізація?

3. Визначте співвідношення понять «інтернаціоналізація», «економічна інтеграція», «економічна глобалізація».
4. Визначте хронологічні межі економічної глобалізації.
5. Які фактори прискорюють процес економічної глобалізації?
6. Вирішення яких глобальних економічних проблем сучасності потребує інтенсифікації міжнародного співробітництва?
7. Назвіть соціально-економічні наслідки глобалізаційного процесу.
8. Визначте особливості включення країн із перехідною економікою в глобалізаційний процес.
9. Назвіть передумови включення України в процес економічної глобалізації.
10. Розв'язання яких протиріч, притаманних соціально-економічному розвитку України, сприятиме інтенсифікації її міжнародних зв'язків?

13.7 Практикум

Тести

1. Назвіть елемент, який не визначає зміст економічної глобалізації.

- а) міжнародна торгівля товарами та послугами;
- б) міжнародний рух капіталу;
- в) уніфікація нормативно-правових актів;
- г) міжнародна міграція робочої сили;
- д) міжнародні валютні відносини.

2. Який фактор не сприяє поглибленню зовнішньоторговельних зв'язків?

- а) удосконалення структури й регіональна диверсифікація зовнішньої торгівлі;
- б) розвиток міжнародної маркетингової діяльності;
- в) створення й реалізація загальних державних програм експорту наукомісткої продукції;
- г) застосування експортних квот;

д) лібералізація торгівлі.

3. Яке з наведених понять характеризує перетворення національних господарств та їх суб'єктів на складову частину планетарного відтворювального процесу?

- а) регіоналізація;
- б) економічна інтеграція;
- в) економічна глобалізація;
- г) комп'ютерізація;
- д) індустріалізація.

4. Який із перелічених факторів не відноситься до передумов інтенсифікації процесу включення перехідних економік у світовий економічний простір?

- а) суттєве збільшення впливу зовнішніх джерел фінансування на забезпечення відтворювального процесу;
- б) зростання частки зовнішньої торгівлі країн СНД із державами-членами ЄС та її лібералізація;
- в) збільшення темпів зовнішньої заборгованості країн із перехідною економікою;
- г) можливість комплексного використання світових науково-технічних досягнень для перебудови технічної бази певних галузей та підрозділів суспільного виробництва;
- д) високі темпи зростання ВВП.

5. Які процеси міжнародного життя обмежує економічна глобалізація ?

- а) свобода вибору методів економічної політики транзитивних держав, спрямованих на пошук найбільш дієвих моделей перехідного періоду;
- б) регіональна диверсифікація зовнішньої торгівлі;
- в) міжнародний рух капіталу;

- г) зростання кількості регіональних торговельних угод між країнами з різними рівнями соціально-економічного розвитку;
- д) структурна перебудова економіки країн шляхом розвитку наукомістких, матеріало- й енергозберігаючих технологій, сфери інформаційних послуг.

Проблеми

1. На думку відомого російського економіста Ю. Шишкова, в умовах глобалізації світове співтовариство перетворюється в цілісну економічну систему, в якій держави стають складовими елементами єдиного всесвітнього господарського механізму, а їх долі більше визначаються ходом розвитку цього організму як цілого.

Як це твердження погоджується з широким розповсюдженням на планеті регіональних економічних організацій?

2. Певна група вчених-глобалістів стверджує, що світова економіка поступово набуває загальну основу. Її компонентами є транснаціональне виробництво, глобальна фінансова система, побудована на узгоджених правилах, система міжнародної торгівлі, спільний інформаційний простір. Суттєва характерна риса глобалізації – нова якість, загальність соціального життя, яке не можна обмежити рамками національно-державних утворень. Фактично мова йде про створення глобального співтовариства (мегасупільства), в межах якого існують національно-державні утворення, котрі являють собою більш або менш самостійні структурні одиниці.

Як подібні твердження узгоджуються з тим, що будь-яке інтеграційне угруповання у східному чи західному напрямку примушує національні держави жертвувати більшою чи меншою часткою свого суверенітету.

ГЛАВА 14. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

План

- 14.1. Особливості та передумови інтеграції України в глобальний економічний простір.
- 14.2. Напрями підвищення ефективності зовнішньоторговельних зв'язків.
- 14.3. Проблеми і перспективи створення оптимального інвестиційного клімату.
- 14.4 Регулювання зовнішньої міграції.

Основні поняття

Економічні й політичні ризики міжнародного руху капіталу – існування системи факторів, які не гарантують прав власності, створюють небезпеку юридичних переслідувань власників капіталу в країні, обмежують можливості прибуткового використання експортованого капіталу.

Інтеграційний потенціал України – наявність матеріальних, трудових, інтелектуальних, соціально-економічних і правових передумов, що дозволяють активізувати процес включення держави в глобалізаційний процес.

Комплексне управління міграційними процесами – поєднання економічних, правових та організаційних методів, які забезпечують реалізацію відповідної міграційної політики держави.

Конкурентні переваги України – сукупність чинників, які забезпечують ефективність зовнішньоекономічної діяльності держави.

Оптимальний інвестиційний клімат – система факторів, що забезпечують ефективне використання іноземного капіталу.

Структура іноземних інвестицій – співвідношення різноманітних галузей матеріального й нематеріального виробництва – об'єктів спрямування іноземного капіталу.

14.1. Особливості та передумови інтеграції України в глобальний економічний простір.

Участь у процесі економічної глобалізації є необхідним й обґрунтованим процесом для кожної країни, оскільки ступінь відкритості економіки значною мірою визначає можливість поступу у напрямку розбудови соціальної, демократичної держави. Маючи на увазі особливості історичного розвитку перехідних країн, прискорення інтеграції у світове господарство стає для них нагальною потребою, оскільки зволікання на цьому шляху може привести до втрати певних позицій у системі міжнародних економічних зв'язків. Тому не випадково зовнішньоекономічна політика України виходить із налагодження ефективного економічного співробітництва, яке передбачає перспективу вступу до Європейського Союзу, завершення робіт щодо участі України у діяльності Єдиного економічного простору з урахуванням норм і правил СОТ.

Прикладом може бути парадоксальне рішення уряду колишнього Союзу, прийняте у 1987 р., згідно з яким Україна могла самостійно торгувати з Австрією в рамках придунайської торгівлі. Унаслідок указанного рішення об'єднання «Укрімпекс» протягом трьох років могло використовувати надане тоді республікам право на 100% валютних відрахувань від зовнішньоекономічної діяльності тільки за контрактами з австрійськими фірмами.

Одночасно три прибалтійські республіки мали право міжнародної торгівлі з чотирма північними країнами, а Росія – із сімома, включаючи Китай, Японію, Скандинавські країни, Австралію та Мальту. Така політика, безумовно, обмежувала можливості України, яка починала вихід на світові ринки.

Отже, ми бачимо, що включення народного господарства України як складової частини Радянського Союзу у світове господарство відбувалось фрагментарно й у таких масштабах та формах, які не відповідали економічному потенціалу республіки. У загальному експорті на Україну припадало від 12 до 16%. З них на соціалістичні країни – 75%. Українське експортне постачання у значній

мірі задовольняло потреби країн Східної Європи у металургійній сировині й металах, а також у паливно-енергетичних ресурсах.

Несприятлива структура економіки та зовнішньоекономічних зв'язків колишнього СРСР відбилась і на географічному розподілі поставок продукції з українських підприємств. Традиційно більш ніж половина обсягу товарообігу концентрувалось у п'яти – шести середньо розвинених східноєвропейських країнах, серед яких головне місце посідала НДР. Одночасно на головні індустриальні держави світу припадало лише 15 –20% товарообігу. Це пояснювалось надзвичайною політизацією усього Українаїтництва, коли практично нам було закрито шлях на ринки нових технологій.

На характері і темпах входження України у світовий економічний простір негативно вплинула довготривала криза у ході ринкової реформації. позначилось на рівні добробуту населення. Відбулось значне скорочення виробництва й зайнятості населення, падіння рівня споживання та посилення нерівномірності розподілу доходів. Такий досить тяжкий стан економіки є результатом дії цілої низки факторів, найголовніші з них такі: нераціональна сировинна й напівфабрикатна структура економіки, майже повна зношеність обладнання в усіх галузях економіки, тяжкі наслідки Чорнобильської катастрофи, психологічна неготовність певних груп насУкраїнадо умов життя в іншій економічній системі. Але найголовніший чинник – це якість здійснення Українармаційних перетворень у країні. Після тривалого падіння економічних показників Україна тільки у 2000 р. почала виходити з кризового стану.

За розвитком зовнішньоекономічних зв'язків Україна поступається навіть країнам другої групи. Згідно з доповіддю «Україна ЄС: на шляху чотирьох свобод», підготовленою консультативною компанією АНТ Consulting Group, інтеграційний потенціал України обмежується певними факторами. Перешкодою для членства в ЄС є різні рівні економічного розвитку України та європейських країн.

Відомо, що Євросоюз пред'являє країнам-претендентам на вступ до цієї організації певні вимоги, які наближають зазначені країни до європейських стандартів рівня життя, оскільки бідність несумісна зі свободою та демократією.

Вона не дозволяє побудувати громадянське суспільство, оскільки породжує правовий нігілізм. Чверть населення України перебуває за межею бідності.

Протягом 2005 – 2006 років у більшості випадків збільшилось відставання українських зарплат від рівня країн-нових членів ЄС. У 2007 р. середня зарплата в Україні складала 1351 грн., Чехії – 805 євро, Польщі – 740 євро, Угорщині – 710 євро, Румунії – 400 євро, Болгарії – 216 євро. Усвідомлюючи необхідність забезпечення достойного рівня життя народу, останнім часом економічна теорія і практика значною мірою зосереджують увагу на соціальній складовій конкурентоспроможності української економіки як фактора прискорення інтеграційних процесів. Внаслідок реалізації такої політики зросли номінальні доходи населення. Але наскільки значним є збільшення реального добробуту, надійні й стабільні його джерела?

Усі поставлені запитання закономірно виникають в умовах, коли загострюється суперечність між соціальним та економічним аспектами відтворювального процесу. Зазначене протиріччя проявляється в тому, що кожний відсоток національного доходу, направлений на соціальні потреби в поточному періоді, є одночасно відрахуванУкраїнафонду виробничого нагромадження й не сприяє розвитку головної продуктивної сили суспільства в перспективі, зростанню виробництва та продуктивності праці, яка складає в Україні 30% від рівня ЄС.

Однак Україна вже зараз має економічні передумови для активізації міжнародних економічних зв'язків. Наша держава у складі СНД посідає друге місце після Росії за кількістю населення (46,3 млн.) і за обсягом ВВП. За територією вона поступається тільки Росії та Казахстану. Фактично Україна – єдина після Росії країна на пострадянському просторі, котра має усі галузі, характерні для економіки великоїУкраїнаокейськими масштабами сучасної держави. Серед них добре розвиУкраїнаомисловість, у тому числі й базові галузі – чорна й кольорова металургія, машинобудування, добувна промисловість, енергетика, приладобудування тощо. Україна була центром науки, культури, освіти на соціалістичному просторі.

Україна має значний потенціал для участі в реалізації великих проектів у

галузях важкої та середньої промисловості. Більшість фахівців космічної галузі вважають, що з понад 100 країн світу, що займаються космічною діяльністю, лідерами в освоєнні космосу є США, Росія, Франція, Китай та Україна. Легка промисловість виробляє практично повний асортимент товарів широкого вжитку. РозвиУкраїнамає великі потенційні можливості сільське господарство. Через територію України історично проходили найважливіші транспортні маршрути, що з'єднували Європу, Азію та північУкраїнаку. За показниками розвиненості транспортної інфраструктури Україна й сьогодні посідає одне з провідних місць у Європі.

Маючи територію, площа якої не перевищує 0,4% світової, і населення на рівні 0,8% від загальної кількості населення планети, Україна виробляє майже 5% світової мінеральної сировини та продукції її переробки. В надрах України зосереджено 30% запасів залізних руд, 75% – марганцю, 90% – кристалічного графіту, більша частина світових покладів титану й цирконію. На території України є значні ресурси рідкоземельних металів, що використовуються для виробництва нових матеріалів із наперед заданими властивостями. Таким чином, із геополітичної точки зору економічнийУкраїналогічний та науковий потенціали України можна порівняти з Росією, Німеччиною, Францією й Великою Британією. Усе це дозволяє нашій державі активно брати участь у міжнародному поділі праці, розвивати світові господарські зв'язки.

Починаючи з 2000 р., до 2008 р. Україна мала високі темпи економічного зростання. Було суттєво корочено державні зовнішній та внутрішній борги. Останніми роками відчутно активізувалась зовнішньоекономічна діяльність. Це проявилось у збільшенні зовнішньоторговельного обороту країни, у суттєвому зростанні залученого іноземного капіталу. Така позитивна динаміка стала вагомим чинником загального прогресу української економіки, передумовою поглиблення участі в міжнародному поділі праці, більш активного розвитку усіх форм міжнародних економічних зв'язків.

Однак забезпечити достойне геополітичне становище, високу ефективність зовнішньоекономічних зв'язків можливо тільки на основі глибоких структурних та

інституціональних перетворень, що передбачає вирішення багатьох проблем. Це питання організаційного, структурного, фінансового, юридичного, психологічного характеру. Інтеграційні процеси, сама можливість розвитку міжнародних відносин потребують уніфікації економічних систем. Саме тому формування умов для успішного розвитку ринку сприятиме інтегруванню України у світове співтовариство.

Економічна модель участі України у процесі економічної глобалізації має включати певні елементи: конституційний лібералізм: верховенство закону, захист майнових прав, боротьбу з корупцією, свободу засобів масової інформації; ринкову трансформацію; інституціональний розвиток, який ґрунтується на таких факторах:

- здійснення модернізації науки та освіти, адекватної трансформаційним процесам та світовим стандартам;
- розробка методів та механізмів стимулювання інноваційної моделі економічного розвитку;
- удосконалення, систематизація та стабілізація норм права.

З 1994 р. Україна відмовилась від моделі радикального лібералізму, відійшла від пропонованих ззовні абстрактних схем і механічного копіювання досвіду інших країн. Однак українські реформи могли б просуватися значно швидше і з більшою результативністю, якби не було значного протистояння між виконавчою та законодавчою гілками верховної влади. Державне керівництво ходом українських реформ не завжди було достатньо ефективним, бо втрачався контроль за їх ходом. Корумпованість чиновників, значна тінізація економіки також негативно впливають на процес реформування і не сприяє розвитку ефективних міжнародних економічних зв'язків.

14.2. Напрями підвищення ефективності зовнішньоторговельних зв'язків

У ході ринкового реформування України відбувається приватизація, демонополізація, утворюються інфраструктура товарного, фондового та інших ресурсних ринків. Разом із тим суттєві зміни відбуваються у зовнішньоекономічних

відносинах, зокрема, у сфері зовнішньої торгівлі, формується та реалізується певна зовнішньоторговельна політика на основі суперечливої взаємодії протекціонізму та лібералізації торговельних зв'язків.

Проводячи курс на інтеграцію у світове господарство і підкоряючи зовнішньоторговельну діяльність існуючим у світі нормам і правилам, перехідні суспільства мають враховувати ту обставину, що лібералізація зовнішньої торгівлі насамперед має переслідувати мету прискорення структурної перебудови економіки таких суспільств, створення сприятливих умов для збільшення експорту.

Відомо, що прорив на міжнародні ринки, забезпечення домінуючих позицій у міжнародному поділі праці стали можливими для багатьох країн світу завдячуючи швидкій структурній перебудові експорту та імпорту. Перехідні країни СНД, зокрема Україна, недостатньо активно трансформують структуру зовнішньої торгівлі в напрямку підвищення ефективності зовнішньої торгівлі. Взаємозалежність експорту та структури економіки суттєво позначається на результатах зовнішньоторговельної діяльності. Вона залишається неоптимальною зі значною часткою товарів низького ступеня обробки та сировини.

Особливе значення має досягнення оптимальної структури експорту й імпорту товарів та послуг (табл. 14.1).

Таблиця 14.1.

Структура товарного експорту України протягом 2007 – 2008 років, %

Товарні групи	Р о к и	
	2007	2008
Чорні метали	33,9	34,3
Нафта та продукти її перегонки	5,3	6,1
Зернові культури	1,5	5,5
Вироби з чорних металів	5,9	5,3
Механічні машини	5,6	5,2
Електричні машини	4,5	4,2
Залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	3,7	4
Руда, шлаки та зола	2,2	3,2
Добрива	2,7	3
Жири та олія тваринного або рослинного походження	3,5	2,9

Укладено за даними: Зовнішня торгівля товарами // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 28. – С. 9.

З наведених у таблиці даних випливає, що, незважаючи на те що Україна не належить до числа держав-експортерів паливно-енергетичних ресурсів, структура українського експорту продовжує залишатися неоптимальною. Так, за стандартною міжнародною торговельною класифікацією 80% українських експортованих товарів належать до сировинного сектора або напівфабрикатів. Найбільший експортний виторг Україні дає металургійна промисловість (40,7%). Останнім часом збільшується експорт продукції машинобудівної галузі. Таким чином, несприятлива структура економіки України, яка проявилась у спеціалізації нашої держави як сировинного напівфабрикатного регіону, є однією з головних причин неефективної структури експорту.

Отже, склалась парадоксальна ситуація, коли останніми роками найбільш успішно розвиваються найбільш енергомісткі галузі: металургійна та хімічна промисловість, бо живляться надходженнями від експорту. Замість того щоб створити замкнений цикл виробництва у цих галузях і виробляти готову продукцію, ми продаємо вироби металургійної та хімічної промисловості у вигляді сировини та напівфабрикатів на міжнародних ринках. На одержані від продажу гроші знову імпортуємо енергоносії для виробництва напівфабрикатів. Тобто маємо виробництво заради самого виробництва – типову модель організації виробництва, притаманну командно-адміністративній системі господарювання.

До інших перепон на шляху зовнішньоторговельної євроінтеграції перехідних суспільств належать: недостатньо розвинута інфраструктура транспорту й зв'язку; постійні зміни податкового й нестабільність інших правових актів, що регулюють зовнішньоекономічні зв'язки; відсутність послідовної й виваженої державної політики підтримки розвитку експорту; відсутність досвіду здійснення зовнішньоторговельних операцій, що викликає втрату зовнішніх ринків, недостатнє застосування міжнародного маркетингу та неможливість об'єктивно оцінити проекти.

Аналізуючи макроекономічні та мікроекономічні фактори, що впливають на

конкурентоспроможність товарів, слід враховувати ту обставину, що нині у світовій практиці відбувається перехід від використання порівняльних переваг, що полягають в існуванні низьких витрат на робочу силу та природні ресурси, до конкурентних переваг, що ґрунтуються на розвиненому інституціональному середовищі, нових організаційно-інституціональних формах, інноваційних процесах, наукоємних товарах і технологіях. Тобто конкурентоспроможність товарів та послуг, що виробляються підприємствами, є складовою глобальної конкурентоспроможності кожної країни.

При визначенні конкурентних переваг економіки України за індексом глобальної конкурентоспроможності, визначеним Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), було названо 18 позицій. Перелік недоліків включав 92 показники, серед яких найпроблемніші: якість інститутів, етична поведінка компаній, захист прав власності, прозорість прийняття урядових рішень, дієвість аудиторських та бухгалтерських стандартів, незалежність судової системи, ефективність використання державного бюджету та інші.

Структура експорту, яка залежить від структури економіки, значною мірою обумовлює й особливості товарного імпорту.

Таблиця 14. 2.

Структура товарного імпорту України протягом 2007 – 2008 років, %

Товарні групи	Р о к и	
	2007	2008
Нафта і продукти її перегонки	26,3	26,7
Наземні транспортні засоби, крім залізничних	12,8	13,3
Механічні машини	12,3	11,2
Електричні машини	5,2	4,4
Полімерні матеріали і пластмаси	4,4	4,1
Чорні метали	3,7	3,9
Руда, шлаки та зола	1,6	2,4

Примітка. Укладено за даними: Зовнішня торгівля товарами за 2008 рік //

Протягом 2008 р. відбулось погіршення структури імпорту. Збільшилась частка енергетичних матеріалів. Скоротився імпорт нафти й збільшився імпорт готових нафтопродуктів та енергетичних матеріалів. Також у статті «машини й устаткування» збільшилась частка легкових автомобілів. На сьогодні в Україні вже продається більше автомобілів на душу населення, ніж у Росії.

Україна як складова частина СРСР спеціалізувалась на виробництві високовитратної продукції важкого машинобудування, розвитку військової промисловості, сільського господарства. При цьому енергозбереженню уваги не приділялося. Після здобуття незалежності недоліки такої структури економіки України проявилися у перші роки: ввозилось товарів більше, ніж продавалось за кордоном. В результаті тільки у 1997 р. удалося досягнути позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу, що останніми роками значно скорчувалось і досягло від'ємної величини. Так, за 2008 рік експорт товарів становив 67002, 5 млн. дол. США, імпорт – 85534,4 млн. дол США. Від'ємне сальдо становило 18531, 9 млн. дол.

Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі пояснюється значним збільшенням споживчого попиту внаслідок підвищення реальних доходів населення, реконструкцією та модернізацією багатьох підприємств, що сприяє зростанню імпорту машин і обладнання (в структурі українського імпорту частка останніх перевищує 30%), зростанням залежності України від постачання енергоресурсів (їх частка в імпорті перевищує 30%), що обумовлюється розвитком енергомістких галузей – металургії і важкого машинобудування.

Успадкована Україною енергомістка структура економіки, недостатня забезпеченість власними ресурсами й залежність від розвитку технологічної кооперації широко використовується монопольними постачальниками для нав'язування нерівноправних умов зовнішньої торгівлі. Вони активізують зусилля по втягуванню нашої держави в систему не завжди вигідного для її економічних інтересів регіонального товарообміну.

До цього можна додати, що монополізм імпортерів часто супроводжується намаганням цього імпортера забезпечити вигідні саме для нього умови реалізації корпоративних прав при здійсненні інвестиційних проектів. Така ситуація не сприяє здійсненню незалежної зовнішньоекономічної політики нашої держави, спрямованої на інтеграцію у світове господарство.

Серед чинників, які не сприяють удосконаленню структури імпорту в Україні, слід відмітити насамперед слабку інтенсивність внутрішньої конкуренції, застарілу технологію виробничих процесів, яка не дозволяє перейти на енерго- та матеріалозберігаючий тип виробництва. Наприклад, споживання енергоносіїв на виробництво одиниці ВВП в Україні в 2,6 раза більше порівняно з середньосвітовим показником і в 3,5 раза перевищує рівень країн Західної Європи. Фахівці вважають, що вкладати кошти в заходи з енергозбереження у 2,5 – 3 рази вигідніше, ніж у будівництво нових енергогенеруючих потужностей. Отже, ефективне використання енергетичних ресурсів є однією з найважливіших передумов забезпечення стійкого зростання економіки на основі посилення її конкурентних позицій.

Для посилення участі України в процесі економічної глобалізації велике значення має забезпечення географічної багатовекторності здійснення зовнішньоекономічних операцій. Саме на зазначеній основі досягається нова якість зовнішньої торгівлі, набуття достойного місця України у системі міжнародного поділу праці. Світова економічна криза, що розпочалась у 2008 р., не могла не позначитись на регіональній структурі експорту України. Зовнішньоторговельні операції проводились Україною з партнерами 217 країн світу

Таблиця 14. 3

Географічна структура експорту українських товарів у 2008 р., %

Регіони	Експорт	Імпорт
СНД	35,5	39,2
Європа	29,5	35,6
(у т.ч. до країн Європейського Союзу)	27,1	33,7
Азія	22,8	17,9
Африка	5,8	1,8
Південна та Північна Америка	6,2	4,9

Австралія і Океанія	0,1	0,5
---------------------	-----	-----

Примітка. Укладено за даними: Зовнішня торгівля товарами за 2008 рік // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 28. – С. 9.

Основними країнами-партнерами України в експорті товарів у 2008 р. були: Російська Федерація (23, 5%), Туреччина (6, 9%), Італія (4, 3%), Польща (3,5%), Білорусь (3,1%), США (2, 9%), Німеччина (2,7%). Як свідчить таблиця, одним із ключових ринків збуту українських товарів фактично стали країни Азії. Безумовно, це добре з погляду диференціації ринків збуту, але таке збільшення в основному забезпечили поставки в Туреччину (зростання на 51,6%), у той час як поставки в інші країни, включаючи Китай, украї незначні. Найбільший обсяг товарів в Україну надійшов з Російської Федерації (22,7%), Німеччини (8,4%), Туркменістану (6,6%). Китаю (6,5%), Польщі (5,0%), Казахстан (3,6%), Білорусь (3,3%).

Отже, забезпечення конкурентоспроможності українських товарів на міжнародних ринках передбачає реалізацію таких завдань:

– *оптимізація структури експорту* – відмова від сировинної спрямованості експорту на користь високотехнологічної продукції;

– *регіональна диверсифікація експорту* – багатовекторність експорту, яка полягає в експортній експансії в усі регіони світу і насамперед в промислово розвинуті країни світу;

– *забезпечення сучасного рівня маркетингового супроводу експорту* – збір інформації, проведення досліджень іноземного ринку, прогнозування попиту, організація реклами та збуту товарів;

– *активізація роботи щодо адаптації українського законодавства до законодавства ЄС та гармонізації національних стандартів з міжнародними та європейськими.*

Інтегруватись світове господарство слід поступово під керівництвом держави, яка має підти експортерів, та проводити гнучку імпорتنу політику, забезпечуючи насамперед загальнонаціональні інтереси. З цією метою необхідно застосовувати

ефективні важіль експортної політики держави, які передбачають:

- застосування податкових пільг на експорт та відповідне митне регулювання;
- надання цільових кредитів у національній валюті іноземним державам для закупівлі ними вітчизняної продукції машинобудування. Така форма позики сприятиме збільшенню попиту на вітчизняну продукцію і створюватиме умови для підтримки національного товаровиробника. Крім того, кредитування іноземних споживачів із застосуванням національної валюти пришвидшить процес повної конвертованості гривні.
- кредитування за участю держави орієнтованих на експорт науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, програм освоєння високотехнологічної продукції, закупок для розвитку експортного виробництва обладнання, сировини, матеріалів, комплектуючих і запасних частин, які не виробляються в країні.
- проведення жорсткої енергетичної та ресурсозберігаючої державної політики, що сприятиме збільшенню конкурентоспроможності товарів на зовнішніх ринках.
- забезпечення відповідного маркетингового супроводу експортної продукції.

14.3. Проблеми й перспективи створення оптимального інвестиційного клімату

Іноземні інвестиції значно пом'якшують соціальні негаразди перехідного періоду, сприяють підвищенню конкурентоспроможності транзитивних країн на основі розвитку високих технологій. Останнє, як свідчить світовий досвід, у свою чергу є фактором успішного залучення ПІІ. Отже, іноземне інвестування – це та сфера життєдіяльності держави, яка значною мірою забезпечує соціально-економічний прогрес України і визначає її міжнародний статус. Однак обсяг іноземних інвестицій в Україну надзвичайно малий, маючи на увазі розміри держави та рівень її індустріального розвитку.

При потребі в іноземних інвестиціях від 140 млрд. до 200 млрд. доларів США, необхідних для структурної перебудови, Україна за роки незалежності на 1 жовтня 2008 р. отримала 37, 6 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій, на одну особу припадає 812,1 дол. Майже половина всього обсягу залучених із-за кордону прямих іноземних інвестицій належить інвесторам із трьох країн: Німеччини, (20,1), Кіпру (20,1%), Нідерландів (8,5%). Ще майже 30% інвестицій було внесено Австрією, Великою Британією, Російською Федерацією, Сполученими Штатами Америки та Францією.

Порівняння процесу залучення прямих іноземних інвестицій у різних країнах свідчить, що рівень інвестування в Україні ще дуже незначний. Наприклад, рекордними темпами розвивається процес іноземного інвестування у Китаї, де обсяг іноземних інвестицій за останні 20 років перевищив 600 млрд. дол. Протягом останніх років щорічний приплив прямих іноземних інвестицій складав 50 – 60 млрд. дол. Державні засоби масової інформації Китаю переконані, що протягом 2006 – 2010 рр. країна залучить близько 100 мільярдів доларів прямих іноземних інвестицій. В Україні на одну людину припадає в 17-18 разів менше іноземних інвестицій, ніж у Чехії або Угорщині й у 7 разів менше, ніж у Литві. Відношення накопичених іноземних інвестицій до України складає 4%, у Чехії й Угорщині – майже 50%, у Литві – 35%.

Причини незначних успіхів України в залученні іноземних інвестицій загальновідомі. Головні з них: гіпертрофована бюрократизація економіки, що живить корупцію, недосконалість інноваційно-інвестиційного законодавства. Однак Україна з плином часу інтенсивно залучатиме іноземні інвестиції в умовах переорієнтації системи державного регулювання на практичне використання науково-технічного потенціалу, зміцнення внутрішніх зв'язків у науково-технічному секторі.

Для іноземних капіталів, товарів та послуг Україна є найбільшим європейським ринком, оскільки $\frac{3}{4}$ країн Союзу мають населення, що не перевищує 10 млн. людей. Іноземного інвестора має привабити й та обставина, що на території країни складаються нижчі витрати виробництва, які дозволяють одержати значний

прибуток або маржу в фінансовому й банківському секторі.

Залучення економіки України до ринку капіталів має спрямовуватись на реалізацію першочергових соціально-економічних завдань економічної політики держави: підвищення темпів економічного зростання; досягнення оптимальної структури економіки у цілому та експорту зокрема; розширення внутрішнього ринку; розвиток енерго - та матеріалозберігаючих технологій та інновацій.

Однак наразі іноземний капітал спрямовується в галузі з коротким періодом обігу капіталу у той час, коли країна потребує довгострокових інвестицій у наукомісткі та капіталомісткі виробництва. Прямі іноземні інвестиції направляються насамперед у невиробничі галузі. Отже необхідності стимулювання розвитку пріоритетних галузей в Україні протистоїть існуюча практика інвестування іноземного капіталу у галузі з коротким періодом обігу. На кінець 2007 р. найбільша кількість ПІІ була зосереджена у фінансовому секторі України – 22,8% їх загального обсягу. У металургійній промисловості – 19,8, оптовій та роздрібній торгівлі – 8,8, операціях з нерухомістю – 8,6, будівництві – 5,5, харчовій промисловості – 5,3%.

У процесі залучення прямих інвестицій до нашої країни проявилось протиріччя між необхідністю рівномірного розвитку регіонів на основі стимулювання інвестиційного процесу й нерівномірністю розміщення залученого іноземного капіталу по території країни. Найбільшу кількість іноземних інвестицій одержали: Київ, Дніпропетровська, Київська, Запорізька, Донецька, Одеська, Львівська, Харківська області та Автономна Республіка Крим. На їх підприємства припадає 78,5% обсягу прямих інвестицій. Саме таке спрямування інвестицій пояснюється значною кількістю приватизованих підприємств у вказаних регіонах, добре розвиненою транспортною інфраструктурою, наявністю промислово розвинутих підприємств металургійного, машинобудівного комплексів, хімічної промисловості. Слід зазначити, що в п'ятій частині міст і в половині сільських районів країни не було залучено жодної іноземної інвестиції.

Останніми роками відбулися такі позитивні зміни в структурі іноземних інвестицій: скорочується частка невиробничого майна (меблі, комп'ютери, офісне обладнання) в іноземному інвестуванні; збільшується частка інвестицій у вигляді

ВКВ; зростає обсяг реінвестицій це свідчить про наміри іноземних інвесторів закріпитися на українському ринку на довгий термін; серед іноземних інвесторів зростає частка тих, кому повністю належить підприємство. Україною одночасно скоротилася частка спільних підприємств з участю як іноземних, так і українських підприємців.

Слід зауважити, що експорт українського капіталу за кордон поки що виражається досить скромними цифрами, але спостерігається позитивна динаміка цього процесу. За даними національної статистики, у 1996 р. Україна вивезла лише 84,1 млн. дол. прямих інвестицій, на початок 2007 р. вони склали 221,5 млн. дол., у тому числі в країни СНД 46,3% від загального обсягу, у інші країни світу – 53,7%.

Поряд із доволі скромними цифрами вивозу легітимного капіталу в Україні відбувається значний нелегальний експорт капіталу. За неофіційними даними, він складає 3 – 5 млрд. дол. США щорічно. За офіційними даними платіжного балансу, починаючи з 2004 р. до вересня 2006 р. відтік капіталу з України склав 12,9 млрд. дол. США.

Практика нелегального вивозу капіталу досить поширена у всьому світі. Як правило, вона притаманна країнам, що переживають соціально-економічні потрясіння. Капітал переміщається нелегально за кордон насамперед тому, що власники намагаються уникнути надмірних економічних і політичних ризиків, які виникають при інвестуванні або накопиченні коштів у своїй країні. До таких ризиків належать: небезпека реквізицій, юридичних переслідувань власників капіталу, існування в країні складної системи валютних, зовнішньоторговельних, інвестиційних, податкових правил і обмежень, які породжують корупцію й сваволлю влади. Як свідчить світова практика, такі капітали починають повертатися на батьківщину лише після економічної та політичної стабілізації.

Найжорсткіші заходи щодо посилення валютного контролю з метою припинення нелегального вивозу капіталу, на жаль, ніде у світі не давали очікуваного результату. Саме тому макроекономічна стабілізація в Україні та створення сприятливого інвестиційного клімату можуть розв'язати одночасно не лише проблеми відтоку капіталу, а й репатріації вже вивезених валютних ресурсів. Її створення має відбуватися у таких напрямках:

- обов'язкове виконання міжнародно-правових зобов'язань України щодо двосторонніх міжнародних угод про взаємний захист інвестицій;
- широке запровадження такого методу іноземного інвестування як концесія;
- створення умов для залучення іноземних банків у процес інвестування в Україні;
- посилення контролю за використанням кредитів, наданих під гарантію держави;
- застосування цілеспрямованих стимулюючих заходів для забезпечення інноваційного характеру іноземного інвестування;
- формування прозорого ринку землі.

14.4. Регулювання зовнішньої міграції

Україна бере активну участь у реалізації програми співробітництва щодо трудової міграції. В рамках співпраці з Радою Європи завершується підготовка до ратифікації Європейської соціальної хартії (переглянутої), триває вивчення й аналіз норм Європейського кодексу соціального забезпечення. Верховною Радою України ратифіковано три міждержавні угоди про соціальне забезпечення – із Литовською, Болгарською і Чеською Республіками.

Підписано угоду між Україною та Португальською Республікою про тимчасову міграцію громадян України. РУкраїно проєкти аналогічних угод з Італією, Іспанією, Грецією. Остання у травні 2001 р. прийняла Закон Про іноземців”, який надавав нелегальним мігрантам, що на момент прийняття Закону проживали на території Греції не менше двох років, можливість легалізуватися, отримавши дозвіл на проживання. За даними на травень 2003 р. Україна уклала вісім ратифікованих двосторонніх угод про соціальне забезпечення громадян.

Нині Урядом України укладені угоди про взаємне працевлаштування громадян з урядами Республіки Польща, Литовської Республіки, Російської Федерації, Республіки Молдова, Республіки Білорусь, Латвійської Республіки,

Словацької Республіки, Республіки Вірменія, Соціалістичної Республіки В'єтнам, Португальської Республіки. Сторони взаємно визнають без легалізації дипломи, свідоцтва про освіту, відповідні документи про присвоєння звання, розрядів, кваліфікації тощо. Трудова діяльність Українця оформляється договором, укладеним роботодавцем відповідно до трудового законодавства сторони працевлаштування, який робітник отримує до від'їзду на роботу.

Однак регулювання вимагає не тільки еміграція, але й імміграція населення в Україну. Враховуючи всі зазначені негативні Українці нелегальної міграції останнім часом Україна досягла відчутного прогресу у законодавчому врегулюванні проблеми нелегальної міграції та біженців. Йдеться насамперед про прийняття нових редакцій Законів України «Про громадянство», «Про біженців», Закону «Про імміграцію» та цілої низки інших законодавчих актів у сфері міграції. Наразі Україна вже є стороною 12 двосторонніх угод про працевлаштування громадян з урядами таких країн: Азербайджан, Білорусь, В'єтнам, Вірменія, Лівія, Ліва, Латвія, Молдова, Польща, Португалія, Словаччина, Росія. Триває робота щодо укладання міжнародних договорів з Грузією – про працевлаштування, з Італією – про взаємне працевлаштування громадян та їх соціальний захист. З Іспанією – щодо врегулювання та упорядкування трудових міграційних потоків між двома державами.

Крім того, активне регулювання в сфері трудової міграції держава здійснює шляхом застосування ліцензування посередницької діяльності із працевлаштування на роботу за кордоном. Станом на перше листопада 2007 р. В Україні було зареєстровано 593 суб'єкти господарювання, яким Міністерством праці України надано відповідну ліцензію. Комісія Міністерства праці з питань ліцензування посередництва у працевлаштуванні на роботу за кордоном і надання іноземцям дозволів на працевлаштування в Україні здійснює постійні перевірки ліцензіатів з метою підвищення якості їх праці.

Однак з розширенням Євросоюзу проблема нелегальної міграції буде загострюватись. Україна може перетворитися на так званий буфер між країнами еміграції та Європейським Союзом. Тому міграційні процеси потребують постійної

уваги, застосування правових і організаційних заходів із боку держави, спрямованих на посилення керованості міграції. З цією метою необхідно визначити певні регіони України для розселення та працевлаштування мігрантів, створення необхідних соціальних умов і культурного середовища.

Взагалі нелегальні перетини кордонів вихідцями з азійських та африканських країн – це власне проблема не тільки України і наших найближчих сусідів на Заході, вона виходить навіть за рамки українсько-російського кордону, хоча саме з території Російської Федерації в Україну і далі на Захід потрапляє основна кількість нелегалів і шукачів притулку, ця проблема вже давно набула загальноєвропейських масштабів.

У цьому зв'язку цілком логічним і зрозумілим є бажання європейських країн поставити надійний заслін потоку незаконної міграції, але якщо країни Євросоюзу прагнуть зміцнити свої нові кордони на сході, зокрема, з Україною, то вони повинні подбати і про те, як допомогти Україні у розв'язанні проблем нелегальної міграції та шукачів притулку на її території.

Це й було б проявом спільної європейської відповідальності, про яку так часто говорять представники ЄС. Йдеться насамперед про допомогу у зміцненні кордонів України з Росією та Білорусією, в утриманні нелегальних мігрантів в спеціальних установах та розбудові пунктів тимчасового розміщення біженців тощо. Тому Україна дуже зацікавлена в отриманні фінансової допомоги для утримання біженців та протидії нелегальній міграції як від міжнародних організацій (УВКБ ООН, МОМ та інших), так і цілеспрямованої від країн “великої сімки” та Європейського Союзу.

Нелегальні мігранти, які транспортуються через Україну, розуміють, що навіть у випадку затримання вони майже не ризикують бути примусово повернутими у свої країни. Спеціальних установ у системі МВС для їх тримання, а також достатніх коштів для депортації немає. Тому вкрай необхідним є також розвиток програм добровільного повернення мігрантів із залученням допомоги європейських країн-донорів, зацікавлених у зменшенні тиску нелегальної міграції на їхні кордони.

Уведення візового режиму з Чехією та Словаччиною вже призвело до змін у міграційній політиці, а майбутнє розширення Євросоюзу на схід поставило перед Україною та її західними сусідами проблему ще більш жорсткого прикордонного режиму. Узагалі перед нашою державою постало досить складне завдання – не тільки відстояти імідж України як форпосту в боротьбі з незаконною міграцією на шляхах проникнення нелегалів у країни Європейського співтовариства, але й побудувати міграційні стосунки з майбутніми членами ЄС з урахуванням своїх власних інтересів.

Однак самі держави – постачальники нелегальних мігрантів опинилися осторонь процесу регулювання міграції, що значно ускладнює ситуацію. Наша держава активно співпрацює з міжнародними організаціями, ініціює проведення різноманітних форумів з метою розширення міжнародного співробітництва в боротьбі з незаконною міграцією. Зараз між урядом України і міжнародною організацією з питань міграції (МОМ) діє угода про співробітництво.

Останнім часом значно розширилось міжнародне співробітництво українських прикордонників на міжвідомчому рівні. Про це свідчать укладені угоди та домовленості з прикордонниками Росії, Білорусі, Грузії, Литви, Польщі, Угорщини, Румунії, Німеччини. Економічним інтересам України відповідають не тільки впроваджені засоби боротьби з нелегальною міграцією, але й головні принципи нашої імміграційної політики, які враховують досвід інших держав і одночасно мають свої особливості

Отже, вплив держави на імміграційні процеси посилюється з метою упорядкувати розвиток глобальних процесів на міжнародному ринку праці. Але регулювання потребує і зворотний процес – еміграція українського населення. Абсолютна більшість громадян України, котрі відбувають за кордон у пошуках заробітку, перебувають там на нелегальному становищі. Це дозволяє місцевим підприємцям значно знижувати їм зарплату, ставитись до українців як до людей другого сорту, нав'язувати не вигідні умови праці.

Така ситуація спричиняє зростання злочинності в приймаючих країнах, особливо прикордонних. Так, в Чехії 40% «іноземних» злочинів учиняють українці.

Маючи на увазі масштаби цієї проблеми, необхідно розробити комплекс заходів щодо стримування еміграції. Це насамперед забезпечення працевлаштування безробітних, створення умов для їх перекваліфікації, соціальний захист населення. Гострота ситуації потребує від нашої країни прискорення розробки і подальшого укладання двосторонніх і багатосторонніх угод, котрі передбачають охорону прав трудівників-мігрантів з України за кордоном, надання їм соціального захисту: допомоги по безробіттю, страхування, пенсійного забезпечення.

Необхідно вдосконалити механізм захисту прав українських громадян за кордоном. Сприяти розробці довгострокової державної політики у сфері міжнародної міграції з урахуванням активізації участі України в процесі економічної глобалізації. Наша держава також має приєднатися до загальноприйнятих міжнародних способів регулювання міграційних процесів і привести своє законодавство у відповідність із європейськими стандартами з урахуванням інтересів нашої держави та її громадян.

Механізм регулювання міграційних процесів в Україні має включати економічні, правові та організаційні методи.

Економічні методи:

- запобігання еміграції шляхом створення національного привабливого ринку праці;
- сприяння розвитку професійної орієнтації молоді, підготовці і перепідготовці робочої сили;
- державна підтримка малого й середнього бізнесу;
- посилення мотивації до легальної продуктивної зайнятості;
- збільшення фінансування науки;
- застосування стимулюючих заходів для інвестування коштів, заробленим мігрантами за кордоном;
- відшкодування коштів, вкладених у підготовку працівника-емігранта.

Правові методи:

- приєднання до багатосторонніх міжнародних правових актів щодо захисту

прав трудящих-мігрантів, укладання двосторонніх міждержавних угод щодо трудової міграції;

- досягнення домовленостей з прикордонними державами щодо режиму спрощеного перетину кордону та механізму працевлаштування громадян на підприємствах у прикордонних областях;

- зак встановлення обмежень на в'їзд небажаних мігрантів.

Організаційні методи:

- створення єдиної міграційної служби для професійного керівництва міграційними процесами;

- розширення мережі консульських установ із метою допомоги мігрантам;

- запровадження системи обліку, аналізу й моніторингу стану та тенденцій міграційних потоків;

- організація обліку коштів, зароблених мігрантами за кордоном.

Отже, сучасна міграція є масштабним і надзвичайно складним і суперечливим процесом, який суттєво впливає на соціально-економічний розвиток окремих держав, національну безпеку, на формування світового ринку праці. Протиріччя сучасної міжнародної міграції значною мірою розв'язуються шляхом регулювання цього процесу.

14..5.Законодавча база

Для встановлення фактів, що дають підстави для застосування спеціального, антидемпінгового, компенсаційного мита, проводиться розслідування. Порядок проведення розслідувань регулюється відповідними законами України.

Серед них Закон України від 22.12.1998 р. № 332-XIV “Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну”. Цим Законом регулюються основи та порядок проведення спеціальних розслідувань фактів зростання імпорту в Україну з інших країн, митних союзів та інших угруповань, який завдає значної шкоди або несе загрозу заподіяння шкоди національному товаровиробникові. За результатами розслідування можуть застосовуватися спеціальні заходи.

Якщо зростання імпорту в Україну здійснюється в таких розмірах або в такий

термін, або на таких умовах, що заподіюється шкода або існує загроза завдання шкоди, із метою захисту національних інтересів Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі може прийняти рішення про застосування спеціальних заходів:

1) обмеження терміну дії дозволу на імпорт, який був виданий Міністерством зовнішніх економічних зв'язків;

2) застосування режиму квотування імпорту в Україну, що є об'єктом спеціального розслідування, із визначенням обсягів квот і порядку їх розподілу;

3) квотування імпорту в Україну, яке є об'єктом спеціальних заходів, здійснюється шляхом видачі Міністерством спеціальних ліцензій;

4) у випадку встановлення квоти Комісією враховуються інтереси підтримки традиційних товаропотоків або обсяги продажу за контрактами, укладеними на імпорт в Україну;

5) граничний рівень квоти не може бути вищим середньоарифметичної величини здійснюваного протягом трьох останніх років імпорту в Україну, який є об'єктом спеціального розслідування;

6) у випадку розподілу квоти між країнами експорту цей розподіл може з ними погоджуватись. Якщо погодження не відбулося, квота розподіляється між країнами експорту відповідно до її частки в імпорті в Україну, що є суб'єктом спеціального розслідування протягом трьох – п'яти років, які безпосередньо передують початку розслідування, і з урахуванням чинників, які можуть вплинути на торгівлю зазначеним товаром.

Застосування заходів нагляду припиняється від дати прийняття Комісією рішення про застосування спеціальних заходів. Спеціальні заходи можуть застосовуватись щодо імпорту товару, який є об'єктом спеціального розслідування, на території України, в одному або в декількох її регіонах. Якщо цей товар уже доставляється в Україну, ввезення його на митну територію України дозволяється на таких умовах:

1) товар не буде переадресовуватися імпортером;

2) товар буде ввозитись в Україну при пред'явленні митному органу України імпортером дозволу на імпорт цього товару, виданого відповідно до цього

Закону.

Особлива увага приділяється необхідності ліквідації впливу диспропорцій у торгівлі й відновленню конкуренції. Спеціальні заходи можуть не застосовуватися, якщо комісія за поданням Міністерства, враховуючи усю одержану інформацію, зробить точний висновок про те, що застосування таких заходів суперечить національним інтересам.

Питання захисту національного товаровиробника регулюються також Законом України від 22.12.1999 р. «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту». Цей закон визначає механізм захисту національного товаровиробника від субсидованого експорту з інших країн, митних союзів або економічних угруповань, регулює основи й порядок порушення та проведення антисубсидованих розслідувань, а також застосування компенсаційних заходів.

Закон містить загальні положення, де визначається термінологія; визначає поняття *«легітимної»* і *«нелегітимної»* субсидії, порядок розрахунку й визначення шкоди; умови порушення антисубсидиційної процедури та антисубсидиційного розслідування; передбачає застосування компенсаційних заходів, регламентує термін дії цих заходів, їх перегляд, повернення сплачених сум компенсаційних мит; містить загальні й спеціальні положення щодо компенсаційного мита.

Згідно з цим законом можуть застосовуватися компенсаційні заходи щодо субсидованого імпорту в Україну з метою усунення наслідків субсидії, яка безпосередньо або опосередковано надається для виробництва, переробки, транспортування або експорту товару, ввезення якого на митну територію України завдає шкоди національному товаровиробникові подібного товару. Увезення в Україну товару вважається об'єктом компенсаційних заходів, якщо цей імпортований товар користується пільгами від нелегітимної субсидії. Нелегітимна субсидія має місце в тому випадку, коли державний орган, що надає субсидію, або законодавство, на підставі якого діє цей орган, недвозначно надає доступ до субсидії тільки певним підприємствам.

Якщо державний орган, що надає субсидію, або законодавство, на підставі якого діє цей орган, ставить у залежність від об'єктивних критеріїв або умов право

на користування субсидією і її сумою, така субсидія не вважається специфічною, тобто нелегітимною за умови, що право на використання субсидії є обов'язковим; відмічені вище критерії або умови обов'язково додержуються.

Під об'єктивними критеріями або умовами слід розуміти нейтральні критерії або умови, згідно з якими не надаються переваги певним підприємствам за рахунок інших і які визнані економічно доцільними й однотипними у застосуванні, зокрема, щодо кількості робітників, розміру підприємств тощо.

Специфічною є субсидія, до якої мають доступ тільки певні підприємства, розташовані в географічному регіоні в межах юрисдикції державного органу, що надає субсидію. Такою ж є субсидія, надання якої, відповідно до законодавства або фактично залежить від результативності експортної операції. Наявність лише факту надання субсидії підприємствам, які експортують товар, не є підставою для визначення експортної субсидії нелегітимною; установлення або зміна розміру ставок оподаткування у загальному порядку уповноваженим державним органом не вважається специфічною субсидією; специфічність субсидії доводиться на основі інформації, яка підкріплюється доказами.

До заходів протекціоністського характеру, що застосовуються останнім часом, належить і Закон України від 22.12.1998 р. № 331– XIV «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту». Зазначений Закон визначає механізм захисту національного товаровиробника від демпінгового імпорту з інших країн, митних союзів або економічних угруповань. Він регулює основи й порядок порушення й проведення антидемпінгових розслідувань та застосування антидемпінгових заходів.

Згідно із Законом товар стає об'єктом антидемпінгової процедури в тому випадку, коли він продається за цінами, які значно відрізняються від ціни, що практикується на ринку; із незвично великим прибутком, при незвичних умовах продажу або продажу стороні, яка є партнером або уклала компенсаційну угоду; за цінами, критерії визначення яких відрізняються від механізму функціонування ринкової економіки.

Якщо імпортер у країні експорту не виробляє або не продає подібного товару,

нормальна вартість визначається на основі цін інших продавців або виробників. Ціни, що встановлюються між сторонами, які є партнерами або уклали компенсаційну угоду, можуть не вважатися цінами, які практикуються у звичайних торговельних операціях, і можуть не використовуватися для визначення нормальної вартості, якщо встановлюється, що такі ціни не впливають на взаємовідносини сторін.

Для визначення нормальної вартості використовується обсяг продажу подібного товару, призначеного для споживання на внутрішньому ринку країни експорту, якщо обсяг такого продажу складає не менше 5% продажу в Україні зазначеного товару. Для визначення нормальної вартості можуть бути використані обсяги продажу подібного товару, які є меншими 5% обсягів продажу в Україні цього товару, за умови, що встановлені ціни є показовими на ринку, який розглядається.

Продаж подібного товару на внутрішньому ринку країни експорту або продаж на експорт у третю країну за цінами, більш низькими, ніж питомі витрати на його виробництво, збільшені на торговельні, адміністративні та інші загальні витрати, має вважатися таким, що здійснювався у межах звичайних торговельних операцій виключно внаслідок його ціни, і може не враховуватися при визначенні нормальної вартості у тому випадку, якщо буде встановлено, що такий продаж проводиться протягом значного періоду в значному обсязі за цінами, які не дають можливості компенсувати усі витрати протягом обґрунтованого терміну. Попереднє або кінцеве мито з об'єкта антидемпінгового розслідування стягується за ставкою і при умовах, установлених у рішенні Комісії про застосування антидемпінгових заходів.

Законодавча база в сфері регулювання іноземного інвестування в Україні представлена такими нормативно-правовими актами: Закон України від 19. 03. 1996 р. «Про режим іноземного інвестування», Закон України від 16 листопада 2006 р. «Про внесення змін до Закону «Про банки і банківську діяльність», Закон України від 16.04. 1991 р. № 959-XII «Про зовнішньоекономічну діяльність», Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», Указ Президента України від 7. 07. 2003 р. «Про додаткові

заходи щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України», Постанова Кабінету Міністрів від 5.05. 1997 р. № 414 «Про впорядкування залучення і використання іноземних кредитів, повернення яких гарантується Кабінетом міністрів України, вдосконалення системи залучення зовнішніх фінансових ресурсів та обслуговування зовнішнього державного боргу», Постанова Правління Національного банку України від 14.10.2004 р. № 482 «Про затвердження розпорядження про порядок здійснення в грошовій формі іноземних інвестицій в Україну та повернення іноземному інвестору його інвестицій, а також репатріації прибутків, доходів, інших коштів, одержаних від інвестиційної діяльності в Україні».

Законом України «Про режим іноземного інвестування» для іноземного інвестора встановлено національний режим господарської діяльності, тобто іноземні суб'єкти господарювання мають однакові з національними підприємствами умови. Законом передбачається необхідність експертного підтвердження в Україні певних прав інтелектуальної власності іноземного інвестора, встановлення можливості здійснення спільної інвестиційної діяльності без створення юридичної особи (підприємств, організацій). Крім того, майно, яке возиться в Україну як внесок до статутного фонду підприємств з іноземними інвестиціями (за винятком товарів, призначених для реалізації або власного вжитку), не обкладатиметься ввізним митом, однак це майно протягом трьох років від часу ввезення до країни не повинно відчужуватись.

Цим Законом іноземним інвесторам даються державні гарантії захисту їх капіталовкладень. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації, а їх реквізиція може бути здійснена лише у випадках стихійного лиха.

Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначаються види та суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД); державні та місцеві органи її регулювання; принципи оподаткування при здійсненні ЗЕД; порядок розподілу виручки ведення від зовнішньоекономічної діяльності, ведення розрахунків, кредитування, ліцензування і страхування суб'єктів ЗЕД; передбачається захист прав і законних інтересів державних та інших суб'єктів господарської діяльності;

встановлюються види та форми відповідальності суб'єктів ЗЕД і порядок їх здійснення.

Постанова Правління Національного банку України від 14.10.2004 р. № 482 «Про затвердження розпорядження про порядок здійснення в грошовій формі іноземних інвестицій в Україну та повернення іноземному інвестору його інвестицій, а також репатріації прибутків, доходів, інших коштів, одержаних від інвестиційної діяльності в Україні» містить положення про те, що інвестор здійснює інвестиційну діяльність в Україні на підставі договору (угоди). Інвестиція вважається припиненою за рішенням сторін або на підставі рішення правомочного державного органу, яке прийнято відповідно до статті 21 Закону України «Про інвестиційну діяльність».

Згідно з Постановою, контроль за здійсненням інвестиційних операцій покладається на уповноважені банки відповідно до їх функцій, визначених пунктом 2 статті 13 Декрету Кабінету Міністрів України від 19.03.93 № 15-19 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю». Інвестиційна діяльність нерезидентів в Україні може проводитися лише з рахунку нерезидента-інвестора, відкритого в уповноваженому банку. На зазначений рахунок кошти в іноземній валюті можуть бути як перераховані з-за кордону в безготівковій формі, так і зараховані в готівковій формі. (Зарахування в готівковій формі дозволяє фізичним особам-нерезидентам за умови подання ними підтвердження джерел походження готівкових коштів.

Уповноважений банк здійснює за дорученням інвесторів перерахунки за кордон прибутків (доходів), одержаних ними внаслідок здійснення Українатицій. Лише після підтвердження оплати податку на прибуток, зборів та інших обов'язкових платежів виключно через рахунки нерезидентів-інвесторів, відкритих в уповноважених банках України.

Державне регулювання трудової міграції здійснюється шляхом приєднання України до багатосторонніх міжнародних правових актів та укладання двосторонніх угод. Зокрема, Україна приєдналась до Гаазької конвенції щодо скасування вимоги легалізації іноземних офіційних документів; Угоди про

партнерство та співробітництво між Україною та Європейським Співтовариством України, згідно з якою не допускається дискримінація наших громадян порівняно з власними громадянами щодо умов праці або звільнення з роботи; Конвенції про правову допомогу та правові відносини у цивільних, сімейних і кримінальних справах та Угоди про співробітництво в сфері трудової міграції і соціального захисту трудящих-мігрантів держав-учасниць СНД.

Окрім того, Україна ратифікувала Європейську соціальну хартію для посилення правового та соціального захисту своїх громадян за кордоном, які працюють в країнах Ради Європи та Європейську конвенцію про правовий статус трудящих-мігрантів. Міграційні процеси в Україні регулюються Законами України «Про громадянство», «Про біженців», «Про імміграцію» та цілої низки інших законодавчих актів у сфері міграції. Кримінальний кодекс України передбачає досить суворі засоби боротьби з нелегальною міграцією. Так, згідно зі статтею 332, організація незаконного переправлення осіб через державний кордон України, керівництво такими діями або сприяння їх здійсненню – карається позбавленням волі на строк від двох до п'яти років із конфіскацією транспортних або інших засобів вчинення злочину.

Ті ж дії, вчинені повторно або за попередньою змовою групою осіб, караються позбавленням волі на строк від трьох до семи років із конфіскацією засобів учинення злочину. Перетинання державного кордону України поза пунктами пропуску через державний кордон України або в пунктах пропуску через державний кордон, але без відповідних документів чи дозволу карається штрафом до 50 неоподатковуваних мінімальних доходів громадян або арештом на строк до шести місяців, або обмеженням волі на строк до трьох років.

Ті ж дії, вчинені особою, раніше судимою за такі ж злочини, караються арештом на строк до шести місяців або обмеженням волі на строк до трьох років.

Якщо ж вищевказані дії поєднуються із застосуванням зброї, вони караються позбавленням волі на строк від двох до трьох років. Чинність цієї (332) статті Кримінального кодексу України не поширюється на випадки прибуття в Україну іноземців або осіб без відповідних документів чи дозволу для використання ними

права на притулок згідно з Конституцією України, а також ж метою набуття статусу біженця, і на випадки прибуття в Україну без установлених документів її громадян, що стали жертвами злочинів, пов'язаних із торгівлею людьми.

До безпосередніх порушників кордону застосовується стаття 204-1 Кодексу України про адміністративні правопорушення (КУАП) – «Незаконне перетинання або спроба незаконного перетинання державного кордону України». На порушників накладається штраф від 50 до 100 неоподаткованих мінімумів або виправні роботи до 1місяця з відрахуванням 20% заробітку, або адміністративний арешт на строк до 15 діб.

Для тих, хто перетнув кордон України законно, але залишився в ній на термін більший, аніж було дозволено, діє інша – стаття 203 КУАП – «Порушення іноземцями та особами без громадянства правил перебування в Україні і транзитного проїзду через її територію». Порушники караються накладанням штрафу від 20 до 40 неоподаткованих мінімумів.

Умови й порядок імміграції в Україну іноземців та осіб без громадянства визначає Закон України від 07.06.2001 № 2491 – III «Про імміграцію». Виконання цього Закону сприятиме успішній боротьбі країни з нелегальною міграцією. Згідно з чинним Законом України «Про імміграцію» при в'їзді в нашу країну перевага надається діячам науки і культури, імміграція яких відповідає інтересам України; висококваліфікованим спеціалістам і робітникам, гостра потреба в яких є відчутною для економіки України; родичам громадян України та особам, які раніше перебували в громадянстві України; дозвіл на імміграцію надається також особам, які безперервно прожили на території України протягом трьох років з дня надання їм статусу біженців чи притулку, а також їхні батьки, чоловіки (дружини) та неповнолітні діти, які проживають разом з ними.

На відміну від імміграційного законодавства країн із ринковою економікою українська імміграційна політика передбачає надання переваг при в'їзді особам, які здійснили іноземну інвестицію в економіку України іноземною конвертованою валютою на суму не менше 100 тисяч доларів США, зареєстровану в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України. Така відмінність обумовлена гострою

потребою економіки України в інвестиціях – основі стабілізації темпів економічного зростання і переходу на реалізацію інноваційної моделі відтворення.

Стаття 24 Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейським співтовариством та їх державами-членами від 14 червня 1994 р. закріплює принцип забезпечення взаємного працевлаштування громадян України, громадян держав-членів Європейського Співтовариства та України, недопущення для працюючих на законних підставах іноземних громадян дискримінації щодо умов праці, вина України за припинення з роботи порівняно з власними працівниками.

Однак сучасне правове регулювання щодо забезпечення права на труд українських працівників-мігрантів не має окремого нормативно-правового акта, який би чітко визначав право, свободи, обов'язки та встановлював певні обмеження прав на працю мігрантів.

14.6. Література

1. Боднар Н. Європа: розквіт чи... загибель?: Україна потрібна об'єднаній Європі, щоб стати третьою потужною силою у світі, – так вважають експерти // Експрес. – 2007. – № 74. – С. 13.
2. Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2007. – № 19.
3. Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2007. – № 113.
4. Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2007. – № 130.
5. Гайдучий П. Інвестиції – фундамент економічного зростання // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 127.
6. Економіка України за січень 2008 року // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 37.
7. Заходи проти виведення капіталів // Урядовий кур'єр. – 2007. – 3.08.
8. Кухарська Н.О., Харічков С.К. Міжнародна економічна діяльність України: Навчальний посібник. – «Одіссей», 2006. – 456 с.
9. Соцкая Ю.С. Внешнеэкономическая политика Украины в условиях глобализации экономики та право. – 2005. – № 1. – С. 112 – 115.

10. У Польщі росте добробут // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 213.

11. Янцова К., Гриценко К. Кредитувати економіку, а не населення // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 30.

14.7. Запитання для самоконтролю

1. Які чинники не сприяють підвищенню конкурентоспроможності товарів в Україні?

2. Які конкурентні переваги має Україна?

3. Які особливості структури експорту та імпорту притаманні для зовнішньої торгівлі України?

4. Яким чином можна оптимізувати структуру зовнішньої торгівлі України?

5. Яким чином можна підвищити ефективність зовнішньоторговельних зв'язків України?

6. Внаслідок яких причин гальмується процес залученні іноземних інвестицій в Україну?

7. Назвіть соціально-економічні наслідки використання іноземних інвестицій в Україні.

8. Сформууйте пропозиції щодо пом'якшення негативних наслідків прямих іноземних інвестицій в Україні.

9. Охарактеризуйте проблеми й перспективи прямих іноземних інвестицій в Україні.

10. Які шляхи поліпшення інвестиційного клімату в Україні Ви можете запропонувати?

11. Які заходи слід вжити для підвищення ефективності роботи технопарків України?

12. Назвіть економічні, соціальні, правові чинники, що запобігають еміграції працівників з України.

13. Які нормативно-правові акти застосовуються для регулювання зовнішньої міграції в Україні?

14.8.Практикум

Тести

1. Які причини обумовлюють необхідність включення України в процес економічної глобалізації?

- а) структурна перебудова економіки країни;
- б) підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг;
- в) вирішення екологічних проблем;
- г) можливість використання досягнень світової науки;
- д) усі відповіді правильні.

2. Які чинники не належать до конкурентних переваг України?

- а) наявність родючої землі, спроможної давати високі врожаї сільськогосподарських культур;
- б) високий рівень професійної підготовки працівників;
- в) значні темпи росту ВВП;
- г) здатність генерувати інновації й оперативно використовувати найновіші технології;
- д) високі темпи росту й значні обсяги зовнішнього товарообігу.

3. Який з перелічених факторів активізує підвищення конкурентоспроможності України?

- а) стан інфраструктури транспорту й зв'язку;
- б) збільшення експорту продукції машинобудівної галузі;
- в) ефективність заходів щодо державної підтримки розвитку експорту;
- г) особливості структури експорту;
- д) рівень розвитку маркетингового супроводу експорту.

4. На створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні позитивно впливає:

- а) рівень забезпеченості прав власності;
- б) характер політичної ситуації;
- в) масштаби ринку;
- г) рівень стабільності та досконалості законів щодо режиму іноземного інвестування;
- д) стан інформаційної та соціальної інфраструктури.

5. Запобігання станню трудовій еміграції в Україні не сприяє:

- а) розвиток професійної орієнтації молоді, підготовка і перепідготовка робочої сили;
- б) посилення мотивації до легальної продуктивної зайнятості;
- в) значні масштаби експорту капіталу;
- г) збільшення фінансування науки;
- д) відшкодування країні-донору коштів, вкладених у підготовку працівника-емігранта.

Проблеми

1. Згідно з міжнародними нормами, кількість іммігрантів не повинна перевищувати 0,1% від кількості населення в країні. Отже, без негативних наслідків для економіки наша держава може прийняти 46,4 тисяч іноземців, реальна ж їх кількість більше ніж у 20 разів перевищує розумні межі. Щоденно на різних ділянках кордону України затримується 20 – 30 незаконних мігрантів. Утримання нелегалів поглинає значну частину бюджету Прикордонних військ. Така ситуація України і становить загрозу національній безпеці України.

Яефективні методи регулювання зовнішньої міграції в Україні Ви можете запропонувати?

2. На початок 2007 р. в Україні працювало 35 банків з іноземним капіталом. Із них 13 – зі стовідсотковим іноземним капіталом. Експерти вважають, що у 2008 році іноземний капітал досягне 50%.

Яким чином зазначена тенденція позначиться на розвитку української банківської системи та економіки в цілому?

3. За даними фахівців, 80% кредитів, наданих банками України, мають споживчий характер і використовуються головним чином для купівлі іноземних товарів. При цьому зростає обсяг коштів, запозичених вітчизняними банками за кордоном. До яких наслідків може призвести така ситуація?

ВІДПОВІДІ НА ТЕСТОВІ ЗАПИТАННЯ Й РІШЕННЯ ЗАДАЧ

Глава 1

Тести

1– д; 2– д; 3 – г; 4 – б; 5 – в.

Глава 2

Тести

1– д; 2 – д; 3 – г; 4 – а; 5 – г.

Задачі.

1. Рівноважна пропозиція реального сектору буде дорівнювати сумі споживчих та інвестиційних благ національного виробництва:

$$AS' = 20 + 2,5 + 12 + 0,5 = 35 \text{ млрд. грн.}$$

Чистий експорт складе різницю між експортованими споживачами та імпортованими благами:

$$NX = (2,5 - 2) + (0,5 - 1,5) = -0,5 \text{ млрд. грн..}$$

Висновок. Отриманий результат, за умови досягнення рівноваги між попитом і пропозицією, означає, що внутрішніх заощаджень в реальному секторі бракує і їх треба позичати в іншій країні.

2. Торговельний оборот є сумою вартісних обсягів експорту та імпорту країни за певний період часу. Отже:

$$Tov = Exv + Imv = 20,0 + 25,0 = 45,0 \text{ млрд. грн..}$$

$$Toz = Exz + Imz = 5550 + 5560 = 11200 \text{ млрд. грн..}$$

Світовий торговельний оборот є сумою обсягів експорту всіх країн:

$$TXc = Exv + Exz = 20,9 + 5550 = 5570 \text{ млрд. грн.}$$

Частка кожної країни у світовому торговельному обороті визначається як співвідношення експорту кожної з країн і світового торговельного обороту:

$$TV_3 = EX_3 - IM_3 = \left(\frac{EX_3}{TX_c} \right) 100\% = \left(\frac{20,0}{5570} \right) 100\% = 0,4\%$$

$$dp = \left(\frac{EX_3}{TX_c} \right) 100\% = \left(\frac{5550}{5570} \right) 100\% = 99,4\%$$

$$TV_B = EX_B - IM = 20,0 - 25,0 = -5 \text{ млрд. грн.},$$

$$5550 - 5650 = -100 \text{ млрд. грн}$$

Висновок. «Вітчизна» є досить малою країною, щоб впливати на світову торгівлю; світовий обсяг імпорту перевищує світовий обсяг експорту тому, що в імпорті врахована доставка товарів до споживача і витрати на страхування від ризику.

Глава 3

Тести

1 – г; 2 – б; 3 – а; 4 – в.

Задачі

1. Для визначення альтернативних витрат виробництва телевізорів у країні А необхідно витрати праці, що припадають на один телевізор, розділити на аналогічний показник щодо музичних центрів.

а) В країні А: 1 телевізор = 2 музичним центрам (80 : 40)

В країні Б 1 телевізор = 3 музичним центрам (180: 60)

Альтернативні витрати виробництва музичних центрів:

В країні А: 1 музичний центр = 1/2 телевізора (40: 80)

В країні Б: 1 музичний центр = 1/3 телевізора (60 : 180)

б) Порівняльну перевагу у виробництві телевізорів має Країна А, оскільки на виробництво одного телевізора необхідно витратити працю, еквівалентну виробництву двох музичних центрів, в країні Б – трьох.

Глава 4

Тести

1 – г; 2 – д; 3 – а; 4 – в; 5 – д.

Глава 5

Тести

1 – а; 2 – г; 3 – д; 4 – в; 5 – г.

Глава 6

Тести

1 – а; 2 – в; 3 – а; 4 – б; 5 – в; 6 – е.

Глава 7

Тести

1 – г; 2 – б; 3 – в; 4 – г; 5 – в.

Глава 8

1 – в; 2 – в; 3 – б; 4 – г; 5 – а.

Задача 1.

Визначаємо, яку суму становлять 8 відсотків річних платежів: $1,5 \text{ млрд. дол.} \times 0,08 = 120 \text{ млн. грн.}$

Визначаємо, наскільки скорочується приріст ВВП після виплати щорічних відсотків: $420 \text{ млн. дол.} - 120 \text{ млн. дол.} = 300 \text{ млн. дол.}$

Визначаємо, через скільки років борг буде погашений: $1,5 \text{ млрд. дол.} : 0,3 \text{ млрд. дол.} = 5$

Задача 2.

Відомо, що ВВП, підрахований за методом витрат, включає чистий експорт плюс усі інші перелічені в задачі компоненти.

Чистий експорт дорівнює різниці між експортом та імпортом. Але в зовнішній

торгівлі країни X відбулись зміни.

Визначаємо, обсяг експорту після змін у зовнішній торгівлі країни X: $60 \text{ млрд. євро} + (60 \text{ млрд. євро} \times 0,10) = 66 \text{ млрд. євро}$.

Аналогічно визначаємо обсяг імпорту з урахуванням його зростання: $50 \text{ млрд. євро} + (50 \text{ млрд. євро} \times 0,05) = 52,5 \text{ млрд. євро}$.

Чистий експорт дорівнює: $66 \text{ млрд. євро} - 52,5 \text{ млрд. євро} = 13,5 \text{ млрд. євро}$.

$\text{ВВП (млрд. євро)} = 13,5 + 100 + 50 + 15 = 178,5$

Глава 9

Тести

1 – б; 2 – г; 3 – б; 4 – г; 5 – а.

Глава 10

Тести:

1 – а, 2 – г, 3 – б, 4 – в, 5 – г.

Задача 1.

1. Реальна ставка проценту $(12\% - 7\%) = 5\%$. Якщо порівняти очікувану норму прибутку -7% з реальною ставкою 5% , то проект інвестування буде здійснено.

Задача 2.

За курсом 1,86 потрібно 1860 грн. (1.86×1000) За курсом 1,9 потрібно 1900 грн. (1.9×1000). Отже. Додатково буде потрібно 40 грн. ($1900 - 1860$).

Задача 3.

Паритет купівельної спроможності долара до фунту: 5 тис. дол.: 8 тис. фунтів = 0,6 дол. до 1 фунту.

Задача 4.

1 дол. Канади = 0,84 дол. США ($1,19:1 = 1: 1,19$).

Задача 5.

Ціна магнітофону за курсом 5 дол. за 1 фунт складе (150×5) 750 дол.

Ціна магнітофону за курсом 4,5 дол. за 1 фунт складе ($150 \times 4,5$) 675 дол. Отже, при зміні курсу ціна магнітофону знизилась на 75 дол.

Глава 11

Тести

1 – д; 2 – г; 3 – в; 4 – б; 5 – г.

Глава 12

1 – б; 2 – д; 3 – г; 4 – б; 5 – д.

Глава 13

Тести

1 – в; 2 – г; 3 – в; 4 – в; 5 – а.

Глава 14

Тести

1 – д; 2 – г; 3 – б; 4 – д; 5 – в.

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

А

Акредитив

Акції

Амстердамський договір

АСЕАН

АТЕС

Б

Багатовекторність міжнародного співробітництва

Багатостороння агенція з інвестиційних гарантій

Баланс міжнародної заборгованості

Банк міжнародних розрахунків

Банківські позики

Банки регіональний

Бреттон-Вудська валютна система

В

Валюта

Валютний арбітраж

Валютні відносини

Валютний курс

Валютний ринок

Варант

Вексельні розрахунки

Викуп боргу

Відкличний акредитив

Вільноконвертована валюта

Внутрішнє котирування

Внутрішній державний борг

Внутрішня конвертованість

Г

Генеральна Асамблея ООН

Глобалізація

Гнучкий валютний курс

Гроші

Грошовий ринок

Грошові системи

Д

Двосторонні міжнародні договори

Демпінг

Депозитні сертифікати

Державне регулювання фондового ринку

Дефляція

Договір про Європейський Союз

Е

Екзогенні чинники

Економіка окремих ринків

Економіка ринкових інфраструктурних підсистем

Економіка територіально - регіональних економічних комплексів

Економічна глобалізація

Економічний союз

Економічні виробничі відносини

Екологічний фактор економічної глобалізації

Економічна база

Економічні виробничі відносини

«Економічна і Соціальна Рада» при ООН

Економіка країни

Економіка міждержавних об'єднань (ЄС, СНД, АСЕАН тощо)

Економічний простір

Економічно слаборозвинені країни
Економічний суверенітет
Економічна і Соціальна Рада (ЭКОСОР)
Економічний валютний ризик
Економічна глобалізація
Економічна інтеграція
Економічні й політичні ризики міжнародного руху капіталу
Економічний (включаючи валютний) союз
Економічне співтовариство держав Західної Африки (ЕСОВАС)
Економічні інтереси країни
Економічні методи регулювання міграційних процесів
Економічна система
Експлуатації нових територій та земель
Експорт
Експортна квота
Еміграція робочої сили
Емітент
Еміграція робочої сили
Ендогенні чинники
Енергозабезпечення
ЕКЮ (European Currency Unit)
Ерхард Л.
Ескорт-ефект (escort-effect)
Етапи розвитку світової економіки
Ефективна експортна політика

Є

«євро» 8

Євроарктична рада Баренцева моря / BEAC /

Євровалюти

Євровалютний ринок

Європейська валютна інтеграція

Єврокомерційні папери

Єврокомерційні векселі

Єврокредит

Євроноти

Єврооблігації

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ)

Європейський платіжний союз (ЄПС)

Європейський Союз (ЄС)

Європейська федерація асоціацій кредитних інститутів – ЄФАКІ)

Європейський Центральний банк (ЄЦБ)

З

Зовнішнє котрування

Змішані (гібридні) валютні курси

Золотодевізний стандарт

Золотозливковий стандарт

Золотомонетний стандарт

Зона вільної торгівлі

І

Іноземні облігації

Інтеграційний потенціал України

Інтернаціоналізація

К

Квота

Кластер

Комплексне управління міграційними процесами

Конвертованість

Конвертовані облігації

Конкурентні переваги України

Конкурентоспроможність товарів

Копірайт

Кредитний ринок

Крос-курс

Курс покупця

Курс продавця

Л

Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі

Латиноамериканська економічна система

Лізинг-операція

Лізингова лігія

Ліцензія

«Легітимні» субсидії

М

Міжнародна валютна система

Міжнародна економіка

Міжнародна кооперація праці

Міжнародний поділ праці

Міжнародний поділ факторів виробництва

Міжнародна торгівля

Міжнародна економічна діяльність

Міжнародний рух капіталу

Методи експорту підприємницького капіталу

Методи експорту позичкового капіталу

Міжнародний кредит
Міжчасова торгівля
Міжнародний лізинг
Міжнародний факторинг
Міжнародний форфейтинг
Міжнародна трудова міграція
Міжнародна валютна система
Міжнародна валютна ліквідність
Міжнародні розрахунки
Митний союз
Міжнародна економічна інтеграція
Моделі включення країн в процес економічної глобалізації
Моделі економічної інтеграції

Н

Найзначніші експортери капіталу
Над короткостроковий кредит
Національні господарства країн СНД
Нелегальна економічна діяльність
«Нелегітимні» субсидії
Нерезиденти
Нідерланди
Німеччина
Ніщцький договір
Номінальний валютний курс

О

Об'єднання ГУАМ
Однорідність грошей
ООН
Операції на компенсаційній основі

Оптимальний інвестиційний клімат
Опціонні угоди
Організація з освоєння'басейну річки Сенегал (ОМУЗ)
Організаційні методи регулювання міграційних процесів
Організація Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД)
Організація регіональної інтеграції
Обмеженість міжнародної економічної системи
.Освіта

П

Паперово – валютний стандарт
Паризький клуб
Паритетна вартість валюти
Паритет купівельної спроможності
Підсумкова зміна резервів
Підсумкова зміна валютних резервів
Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) «Північ – Південь»

Пільговий період
Пільги для спеціальних (вільних) економічних зон
«Переєднання» економіки
Передатний акредитив
Передатний вексель (тратта)
Переоцінка золотовалютних резервів
Перерахований валютний ризик
Переказний комерційний вексель (тратта)
перехідне суспільство
Повністю конвертова валюта
Позабюджетні спеціальні фонди
Позичковий капітал

Послуги
Поточне споживання
«план Эббота»
Податки
Податкові пільги
Позика
Позичковий капітал
Політичний союз
Портативність грошей
Португалія
Портфельні інвестиції
Потенціал
Посткомуністичні країни
Правові методи регулювання міграційних процесів
Правовий фактор економічної глобалізації
Прибуток
Приватний кредит
Приватні односторонні перекази
Прив'язаний кредит
Принцип верховенства закону
Принципи міжнародного кредиту
Принцип суверенітету народу
принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва
Принцип юридичної рівності й недискримінації
Принцип еквівалентності обміну
Причини міграції
Продуктивні сили
Правове регулювання
Прямі інвестиції
Політика протекціонізму

Політичний союз
Потреби
Поточні операції
Парадокс Леонтьєва
Правовий режим іноземних інвестицій
Право інвестора
Право регіональних договірних об'єднань
Продовольча і сільськогосподарська організація (ФАО)
Простий вексель
Протекціонізм
Прямі форварди
«П'ять критеріїв Маастрихта»
«Peso» Іспанії
Pesode
Pesode plata
Пули
Р
Реальний валютний курс
РЕВ
Регулювання зовнішньої торгівлі
Регулювання міграції
Регулювання міграційних процесів
Регулювання платіжного балансу
Резервна валюта
Рейтинг
Реструктуризація
Ресурсозбереження
«Резервні транші»
Резиденти
Режим гнучкого валютного курсу

Режим валютних паритетів
Режим конвертованості валюти
Режим спеціального валютного курсу
Рівні економічної системи
Регулювання міжнародних відносин
«Римські договори»
Розподіл і використання СДР
«Ріал» Саудівської Аравії
Різноманітність соціально-економічних і організаційно-економічних відносин;
Розвинені країни –метрополії
Рузвельт Ф. Д.
Рух золота
С
Саудівський фонд розвитку – СФР
Своп-угода
СДР
Сек'ютеризація
Середній курс
Середньостроковий кредит
Сертифікація товарів
СНД
Спеціалізовані фінансові установи
Спільна Афро-Маврикійська організація (ОСАМ)
Сполучені Штати Америки
Соціально-культурний простір
Соціальна політика
Соціологічний фактор економічної глобалізації
«Соціалістична ринкова економіка»
Соціальне ринкове господарство
Синдикат

Спеціальний фонд арабських країн
Співтовариство і спільний ринок Карибського басейну (КАРІКОМ)
Співдружність Незалежних Держав (СНД)
Спільний ринок країн півдня Америки (МЕРКОСУР)
Спот-угода
Списання боргу
Строковий контракт
Строкова (форвардна) угода
Структура іноземних інвестицій
Скасування обмежень щодо виробництва
Спільні підприємства
Спеціальні (вільні) економічні зони
Спеціальний режим
Становлення нових розвинених країн
Статус міжнародних організацій
«Стабекс» (стабілізація експорту)
Статут МВФ
«Стенд бай»(stand by arrangements)
Структура експорту (імпорту) регіональна
Структура експорту (імпорту) товарна
Структура експорту (імпорту) регіональна
Структура експорту (імпорту) товарна
Субординована система
Суб'єкти економічної системи
Суб'єкти міжнародної економічної діяльності
Суперечності, характерні для Бреттон-Вудській валютної системи
Сучасні кредитні відносини
Сировина
Система “золотого стандарту”
Система «рециклювання нафтодоларів»

Субрегіональна Андська група
Суспільно-державні економічні інституції
Сучасне світове господарство
Ступінь взаємодії та взаємовідносин країн світу зі світовим співтовариством
«Схід – Захід»

Т

Таргетинг (targeting).
Тариф митний
Тіньова економіка
Теорії та концепції меркантилізму
Теорія абсолютних переваг
Теорія порівняльних (відносних) переваг
Теорія розміщення факторів виробництва
Територіально-регіональні галузеві об'єднання
Товари
Товарний знак
Товарний кредит
Транзитивні країни
Транснаціональні компанії (ТНК)
Трансформація МЕВ
Транспортабельність грошей
Торговельний баланс
Територіально - виробничі комплекси
територіальний поділ світу
Технічна модернізація виробничих потужностей
Технологічний розрив
Технологічний трансфер
Технологічні зони
Технопарки

Тимчасовий кредитний механізм

У

Угоди спот

Угоди – співробітництва

УНИДРУА (UNIDROIT), United Nations Conference on Trade And Development),

українського експорт;

українського імпорт

Уряд

Урядовий (державний) кредит

Ф

Факторинг

Фактори виробництва(ФВ)

Факторні передумови

Фактори прискорення міграції капіталу

Фактори прискорення руху капіталу

Фізичні особи

Фіксований валютний курс

«Фіктивна» економіка

Фіксінг

Фіксований валютний курс

Фінансова допомога

Фінансовий кредит

фінансові ресурси

Фунт стерлінгів

Філії ТНК

Фінансова корпорація – АСЄАН

Фінансовий капітал

Фінансовий лізинг

фінансування НД і ДКР

Фінансування підприємств

Фінанси суб'єктів господарювання

«Фекторз Чейн Інтернейшил»

Форвардний контракт

Форвардна ціна

Фондовий ринок (ринок капіталів)

Фонди страхування

Формальна(офіційна, легальна) комерційна діяльність

Форми, види та методи руху капіталу

Форми міжнародного кредиту

Форми міжнародної міграції

Форми міжнародної трудової міграції

Форми міжнародних розрахунків

Форми міжнародного руху капіталу

Форфайтер

Форфейтинг

Франція

Французький франк

Фритредерство

Функцій центрального банку

Ф'ючерсний контракт

Ф'ючерсна операція

Ф'ючерсні угоди

Х

Хеджування

Ц

Цілісність міжнародної економічної системи

Цінні папери

Центральноамериканський банк економічної інтеграції – УАБЄР

Центральноамериканської системи інтеграції (ЦАСІ)

Центральноамериканський спіл'ний ринок (ЦАСР)

Центри притягання мігрантів

Ч

Частково конвертована валюта

Чек

Чекова форма розрахунків

Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС)

Ш

Швейцарія

Шенгенська угода

Ю

ЮЕСКО

ЮНКТАД (UNCTD)

ЮНСИТРАЛ

Юридичні особи

Я

Ямайська валютна система

Японська єна

ВИКОРИСТАНІ СКОРОЧЕННЯ

АСЕАН – Асоціація країн Південно-Східної Азії

АТС – Азійсько-Тихоокеанське економічне співтовариство

БІГА – Багатостороннє інвестиційне гарантійне агенство

БМР – Банк міжнародних розрахунків

ВВП	– Валовий внутрішній продукт
ГАТТ	– Генеральна угода про тарифи і торгівлю
ГУАМ	– Організація співробітництва Грузії, України, Азербайджану, Молдови
ЄБРР	– Європейський банк реконструкції та розвитку
ЄВС	– Європейська валютна система
ЄЕС	– Європейське економічне співтовариство
ЄС	– Європейський союз
КАРІКОМ	– Співтовариство і спільний ринок Карибського басейну
ЛАВТ	– Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі
ЛАІ	– Латиноамериканська асоціація інтеграції
МАР	– Міжнародна асоціація розвитку
МБРР	– Міжнародний банк реконструкції та розвитку
МВФ	– Міжнародний валютний фонд
МВС	– Міжнародна валютна система
МЕРКОСУР	– Спільний ринок країн півдня Америки
МОП	– Міжнародна організація праці
МРТ	– Міжнародний ринок праці
МТП	– Міжнародна торговельна палата
МФК	– Міжнародна фінансова корпорація
НАФТА	– Північноамериканська угода про вільну торгівлю
НБУ	– Національний банк України
НОБ	– Норма обслуговування державного боргу
НТР	– Науково-технічна революція
ОЕСР	– Організація економічного співробітництва та розвитку
ООН	– Організація об'єднаних націй
ОПЕК	– Організація країн-експортерів нафти
ПІІ	– Прямі іноземні інвестиції
СЕЗ	– Спеціальна економічна зона
СНД	– Співдружність Незалежних Держав
СНР	– Система національних рахунків

СОТ	– Світова організація торгівлі
СП	– Спільне підприємство
СПЗ	– Спеціальні права запозичення
ТНК	– Транснаціональні корпорації
РЕВ	– Рада економічної взаємодопомоги
ЧЗЕС	– Чорноморська зона економічного співробітництва
ЦАСР	– Центральньо-американський спільний ринок
ЮНКТАД	– Організація об'єднаних націй з торгівлі та розвитку

Навчальне видання

Бахчеванова Наталія Валеріївна
Макуха Світлана Миколаївна

Міжнародні економічні відносини

За заг. редакцією професора А.П.Голікова

Навчальний посібник

Коректор Л.Є Стешенко
Комп'ютерна верстка А.І Меліхова
Макет обкладинки О.О. Літвінова

Формат 60x84/10. Умов. друк. арк.. 21.37 Тираж 100 прим. Зам.1203

61077, Харків, пл..Свободи, 4.
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Надруковано з готового оригінал-макету у друкарні ФОП «Петров В.В.»
61144, м. Харків, вул.. Гв. Широнінців, 78 в, к. 137, тел. (057) 778-60-34
Свідоцтво про держреєстрацію BO2 № 987213 від 08.01.09 р.